COMUNICACIÓN

LLUÍS PASTOR

LA RETÓRICA ANTIGUA

Prólogo de Xavier Laborda

EDITORIAL UOC

La retórica antigua

Lluís Pastor

Prólogo de Xavier Laborda

EDITORIAL UOC

Director de la colección Manuales (Comunicación): Lluís Pastor

Diseño de la colección: Editorial UOC
Diseño de la cubierta: Natàlia Serrano

Primera edición en lengua catalana: diciembre 2007
Primera edición en lengua castellana: abril 2016
Primera edición digital: junio 2016

© Lluís Pastor, del texto

© Editorial UOC (Oberta UOC Publishing, SL), de esta edición, 2016
Rambla del Poblenou, 156
08018 Barcelona
http://www.editorialuoc.com

Realización editorial: Huygens Editorial

ISBN: 978-84-9116-284-1

Ninguna parte de esta publicación, incluyendo el diseño general y de la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación, de fotocopia o por otros métodos, sin la autorización previa por escrito de los titulares del *copyright*.

Autor

Lluís Pastor

Presidente de la Unión de Editoriales Universitarias Españolas y de la Asociación de Proveedores de e-Learning (APeL) de España.

Director general de Oberta UOC Publishing. Los últimos años ha compaginado la dirección de Editorial UOC con la dirección de los Estudios de Ciencias de la Información y la Comunicación de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

Doctor en Periodismo por la Universitat Ramon Llull, máster en Ciencias de la Información por la Universidad Autònoma de Barcelona y titulado en Dirección y Administración de Empresas por l'IESE-Universidad de Navarra.

Profesor en la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Imparte clases en otras universidades españolas.

Además, es autor de numerosos libros sobre la comunicación, entre los que se encuentran: *Retórica Exprés*, *Escritura sexy* o *Periodismo zombi en la era de las audiencias participativas*.

Participa habitualmente en los medios de comunicación en Cataluña (TV3, Catalunya Ràdio, RAC 1, SER, BTV) y en el resto de España (Cuatro, RNE, SER) como experto en comunicación.

Índice

Prólogo 9

El *Big Bang* de la comunicación 13

Capítulo I. La retórica de los sofistas 17
1. Recupera lo que es tuyo 17
2. Se busca maestro 20
3. El programa de estudios de los jóvenes 23
4. Muerte a la inteligencia 26
5. Los cambios democráticos en Atenas 28
6. Un equipo de galácticos 30
7. La bondad y los lobos 32
8. Por un puñado de monedas 33
   8.1. ¿Cuánto cobraba un sofista? 36
9. Una enseñanza práctica 39

Capítulo II. Protágoras, el príncipe de los sofistas 41
1. La medida de todas las cosas 41
2. El hombre enfrentado a los dioses 43
3. Siempre hay dos puntos de vista 44
4. Los discursos dobles 47
5. Haced fuerte a los débiles 49

Capítulo III. Gorgias o la prosa espectáculo 51
1. Vencer causas perdidas 54

Capítulo IV. Antifonte tiene un plan 59
1. Los tópicos son útiles 61

Capítulo V. Isócrates: la retórica va a la escuela 67
1. Sócrates y los sofistas 70

Capítulo VI. Platón contra los sofistas 71
1. Empate técnico 73
2. La trampa 75
3. El filósofo hace las paces 81

Capítulo VII. Aristóteles, final de trayecto 91
1. Todo en uno 92
2. El ADN de la retórica 94

Capítulo VIII. Los chicos malos 99

Bibliografía 101

Prólogo

Un relato ágil y seductor

Aunque parezca que no viene al caso, querría pediros licencia para hablar de ferretería y bricolaje. Esta rareza tiene una razón. Hoy está al alcance de todos disponer en casa de una caja de herramientas. Que sea algo común no le quita valor, que lo tiene si sabe uno cómo sacarle partido para hacer sus arreglos. Las cajas de herramientas de ahora son ligeras y contienen instrumentos aptos para muchas tareas. Tiempo atrás no era así, porque pesaban como demonios y no era fácil tener orden. Incluso antes de todo eso, ni tan solo había cajas de herramientas y cada cual se espabilaba como podía.

Ahora a todos nos regalan una caja de herramientas y nos ayudan a usarla con pericia. Esto sucede en un lugar formidable, la escuela. La entrega no se hace de golpe, sino por partes. Esa caja de herramientas se llama formación. Su llave maestra, como para la mecánica representa la llave inglesa, es el discurso. En realidad, la palabra, el discurso es mucho más que una herramienta que sirve para expresarnos y relacionarnos. La palabra nos abre la puerta de entrada en sociedad.

Nos guía en ese camino inadvertido en que modelamos nuestra identidad. También, nos asiste en la aventura de merecer el reconocimiento y el afecto de los demás.

Cosa rara sí es lo que ha sucedido. Desde la antigüedad ha circulado, como un ventarrón ensordecedor, la idea de que el discurso vive en un mesón de mentirosos y se alquila en el cuadrilátero de boxeo. La malévola confusión se ha mantenido hasta hoy, a pesar de que la experiencia nos enseña que el discurso cumple muchas funciones y que la mayoría son constructivas. Asumida esta evidencia, la tarea que espera a Lluis Pastor en *La retórica antigua* es deshacer este entuerto, algo que realiza con agilidad y brillantez.

Podríamos decir, usando la analogía, que *La retórica antigua* recopila la historia de una caja de herramientas, la más útil de todas ellas. Su autor, Lluís Pastor, se ha sacudido su erudición y narra con brío un viaje fascinante. Tal viaje de exploración ha sucedido en un tiempo en que, aunque sea lejano, está tan vivo que lo sentimos como cercano y propio. Forma parte de nuestra socialización y de nuestro aprendizaje escolar. De sus pioneros y sus proezas nos habla aquí Pastor en pasajes de éxito absoluto: la novedad filosófica de Protágoras, la presentación en sociedad de la prosa por Gorgias, la maleta de tópicos de Antifonte, el programa formativo de Isócrates, el vergonzoso juicio de Platón y el ojo pragmático de Aristóteles.

El acierto de Lluís Pastor se explica en cómo desacredita y supera esa barrera de prejuicios culturales. Justo es decir que la noticia, la exposición de las bases de la retórica no es una

novedad, pero sí una necesidad. El aliciente de esta obra se halla en el estilo con que se narra el nacimiento de una poderosa caja de herramientas social, aquella que, si se nos consiente la petulancia, se llama metalenguaje: un conjunto de palabras-herramienta con que utilizamos palabras en nuestra vida.

¿Cómo surge ese estilo ágil y seductor de *La retórica antigua*? Surge de un relato preciso y breve, que comunica con el sentimiento vigoroso de la juventud y la calidez de la amistad. Estas características manan, como el autor ha bautizado en otro lugar, de la escritura sexy. El estilo –el estilo *sexy*– asume una importancia indiscutible, pero mayor papel corresponde a la elocuencia de un buen relato. El lector, estimulado por el ritmo, goza de la función conceptual del relato, la herramienta que explora los límites de nuestra racionalidad y afectividad.

Circula una anécdota sobre el autor de *La retórica antigua*, quién sabe si cierta. Cuenta que, aún como estudiante, en una lección inacabable sobre historia del pensamiento, Lluís Pastor preguntó al maestro si los antiguos no bromeaban ni se reían de sí mismos. Fue una manera traviesa, sofística, de sugerir que quizá no todo ha de ser posturas serias y contenidos áridos. Aquí algunos han visto un antecedente de la defensa que Pastor hace de la *funniversity*, del estudio universitario con diversión.

Sea verídica o apócrifa la anécdota, confirma la idea de que los chicos malos de la retórica, los sofistas, tienen una fama injusta de mercenarios. Una explicación del error es el desconocimiento de sus contribuciones, la mayor de las cua-

les es la invención de la educación. La escolaridad universal tardó mucho en desplegarse. Pero llegó por fin a finales del siglo XIX, con la industrialización y el impulso ideológico de la Ilustración, una corriente afín a la sofística.

Hemos de concluir y volver al presente. Nos queda el espacio justo para apurar del todo la imagen de la caja de herramientas. Digamos que la mayor tarea de la escuela es ayudarnos a fabricar nuestra caja de herramientas y, he aquí el gran reto, a tenerle cariño y a mejorarla. De todo ello trata, con pasión y conocimiento, *La retórica antigua*, la semilla de tantos oficios de nuestro tiempo.

De esta fuente de retóricos deriva un delta de especialidad. El profesor, el abogado, el escritor, el político, el publicista, el editor y el periodista son los herederos de los sofistas. Estos brillan, pero también hay que recordar al consejero, el gramático, el asesor de imagen, el jefe de protocolo, el humorista y el mediador. Todos ellos desarrollan facetas de la retórica antigua. La calificamos de antigua para honrarla como causa del delta actual, que discurre caudaloso. El curso rumoroso de la tradición, visto desde la desembocadura del presente, inspira una certidumbre que nos entusiasma, la del triunfo de los retóricos y su bagaje, la caja de herramientas del discurso.

Xavier Laborda
Profesor del Departamento de Lingüística
Universidad de Barcelona

El *Big Bang* de la comunicación

La retórica antigua representa el *Big Bang* de la comunicación pública. Nunca antes de la aparición de los sofistas la palabra había tenido trascendencia ciudadana. Con ellos empezó a ser cierto que la palabra era la unidad por la que se medían los actos civiles: la paz y la guerra, el ocio y el negocio, la victoria y la derrota.

Los sofistas fueron los primeros en darse cuenta de la necesidad de estar preparado intelectualmente para el uso adecuado de la palabra y el ascenso social; y por eso algunos los odiaron. Los sofistas perfilaron y pulieron técnicas para vencer con la palabra y pautas para convencer a la ciudadanía. Los sofistas trasladaron el nuevo poder de la violencia física al argumento, de la espada al verbo. Y esto, en una sociedad en la que los jerarcas tenían tierras y espadas pero pocos argumentos, daba miedo.

Ya desde el principio, los sofistas tuvieron rivales colosales. Asustaba su capacidad para defender cualquier causa, justa o injusta. En cuanto los sofistas empezaron a correr por las calles de Atenas, Platón les condenó, y con esta condena cayó sobre ellos la maldición de la historia. Los

primeros sofistas, de un relativismo de acero, habían llegado demasiado lejos. A ellos solo les importaban sus clientes y los juicios que estos pudieran tener. Todo era defendible y cualquier litigio, en sus manos, abandonaba los criterios morales para convertirse en un reto comunicativo. Los sofistas eran los *sophistés*, esto es, los sabios. Sabios para saber cómo tratar cualquier asunto y salirse con la suya. Ya Trasímaco anunciaba a quien quisiera escucharlo: «Mi patria es Calcedonia y mi profesión, el saber».

Después de varias décadas de existencia, los primeros sofistas habían agotado con su relativismo moral la palabra sabio (*sophistés*) y ya nadie más se atrevió a usar este apelativo. Es más, la palabra sofisma, derivada de sofista, se entendió comúnmente como sinónimo de engaño. A partir de ese momento, lo máximo a que se atrevieron algunos es a denominarse *philosophos*, amigos de la sabiduría. Y los filósofos no proponían soluciones a los problemas de los ciudadanos, sino que cada certeza intuida la disolvían con una pregunta.

La retórica en manos de los sofistas era un conjunto de herramientas comunicativas eficaces. En manos de alguno de ellos, simplemente demoledoras. Después, algunos filósofos, con Platón como inquisidor mayor, atacaron a los rétores y despreciaron la retórica. Y siguiendo esta senda de la historia contada por los vencedores, la retórica se interpretó como algo un poco superfluo: como el modo de embellecer los textos, primero, y como la manera de pudrir un discurso con vaguedades y mentiras, después.

Pero la retórica antigua muestra cómo concebir la comunicación de manera estratégica, para beneficio de nuestros intereses o de los intereses de quien pague al sofista.

Veremos en las páginas siguientes cómo en solo un siglo –entre el V a.C. y el IV a.C.– se ponen las bases de la comunicación persuasiva en un viaje que va de los primeros sofistas hasta Aristóteles.

Capítulo I
La retórica de los sofistas

1. Recupera lo que es tuyo

El satélite espacial pasa por encima del mar Mediterráneo. Propongo que hagamos un zoom en la isla de Sicilia. Es el año 467 a.C. y una insurrección acaba de derribar al tirano, Trasíbulo. Trasíbulo, como todos los tiranos de la época, no era más que un noble que había obtenido los favores del pueblo traicionando a otros nobles. Así conseguía en la asamblea la posibilidad de tener una guardia propia que le permitía hacerse con el poder. Una vez en el poder, sus decisiones, como en todos los regímenes autoritarios, favorecían a los que lo habían ayudado. Ahora, una vez derrocado el tirano, había mucho que hacer. Muchas eran las demandas, muchos los pleitos que se abrían con el nuevo orden para reclamar las propiedades confiscadas a sus antiguos dueños. La cola de los damnificados era larga, tanto como la de los beneficiados por el tirano. Y todos pretendían lo mismo: salirse con la suya.

La situación no podía ser más clara. Por un lado, están los aristócratas a quien el tirano ha arrebatado sus tierras y que ahora tratan de recuperarlas. Por otro, los favorecidos por el tirano y que impedirán por todos los medios posibles que su

apoyo finalmente se convierta en nada. Y para complicar un poco más la situación, ni una escritura, ni un papel que atestigüe de quién es una propiedad.

Este es el caldo de cultivo para la aparición de la retórica en Sicilia. La nueva situación política, tras el derrocamiento del tirano, hace que los ciudadanos hayan tomado el poder y que sean ellos, y solo ellos, quienes decidan la suerte de estos terratenientes en los tribunales de justicia que forman. Se hace evidente que en una situación así la palabra cobrará un nuevo poder, un poder definitivo. El poder que permite a unos acumular propiedades y riquezas y a otros quedarse sin nada. No hay documentos que certifiquen que se es dueño de una propiedad, solo existe la palabra de dos nobles, enfrentados, en un tribunal de ciudadanos. Había mucho que ganar, mucho, pero también mucho que perder. Este es el germen de las técnicas de comunicación pública. Como se ve, una buena comunicación ante el tribunal llevaba a una estirpe a la opulencia o a la ruina.

Y en esta situación dramática, los terratenientes intentaban convencer al tribunal que juzgaba su caso al tiempo que reconocían que la voz de los ciudadanos después de escucharlos legitimaría o no algo que los nobles consideraban sus «ancestrales derechos legítimos».

Como era mucho lo que se jugaban ante el tribunal, los nobles tuvieron que mejorar su capacidad de comunicación pública, ya que la enseñanza básica en el siglo V a.C. no preveía el aprendizaje formal del uso de los argumentos para

convencer al público. Esta necesidad los empujó a dejarse orientar por los que sí empezaban a preocuparse por cómo crear el mejor discurso para una ocasión determinada: los sofistas.

La aplicación de las técnicas de los sofistas, fruto de este nacimiento de alto voltaje, se centró en la búsqueda de lo que «parece verdad» y no tanto de lo que realmente «es verdad». Los sofistas comunicaban para convencer y para vencer en los tribunales, por lo que su única preocupación era demostrar que una tesis era verosímil, creíble a los ojos y los oídos de los miembros del tribunal, prescindiendo de si con ello estaban defendiendo la verdad. Como afirma la experta en el mundo clásico Jacqueline de Romilly, «lo verdadero no se ponía en duda, en cambio, los retóricos sabían jugar de manera sutil y sistemática con lo verosímil».

Sicilia es el epicentro del terremoto comunicativo que provocan los sofistas. Unos, porque con el trabajo concienzudo de los argumentos hacen verosímil prácticamente cualquier explicación y otros, porque con la reflexión sobre qué palabras hay que utilizar –cómo conseguir manipular los sentimientos y las emociones con las palabras– predisponen favorablemente al público. Los sofistas que utilizaban estos recursos pusieron en marcha la que se denomina retórica psicagógica (conductora de mentes o almas) y que surgía de las fuentes de los discursos pitagóricos. Los rétores psicagógicos, a diferencia de otros sofistas, pretendían una adhesión emotiva del público, una vinculación inquebrantable de carácter

emocional entre su defendido y el público, para lo cual, y esto es importante, desde el primer momento tenían muy en cuenta qué tipo de personas formaría su público. Es decir, como sería su auditorio para poder orientar mejor el discurso y que fuera más efectivo.

Aquí tenemos los dos ingredientes básicos de la retórica antigua y de toda comunicación posterior: el convencimiento y la emoción. Que las palabras lleguen a la cabeza y al corazón, y que formen la tenaza que haga que el público se ponga del lado del sofista.

2. Se busca maestro

Según cuenta la historia, Córax fue el primero. Probablemente, Córax era un orador político y de ahí su influencia en la sociedad siciliana. Córax empleaba el argumento de probabilidad para convencer a sus auditorios y también dividía su discurso en tres partes: exordio, argumentación y epílogo. Esta división del discurso triunfó. Parecía una buena idea dedicar las primeras palabras a presentarse, presentar la causa y ganar la atención del público; lanzar después una batería de argumentos con los que demostrar la razón que uno tenía y concluir después el discurso intentando generar empatía. Conocemos las aportaciones de Córax porque las dejó escritas en el primer manual de retórica, *Tekhné rhetoriké*, compues-

to en el 460 a.C. Las teorías y los usos de Córax llegaron a Tisias, que se convirtió en su discípulo. De hecho, ha llegado hasta nosotros una sonada querella entre maestro y aprendiz.

Tras haber dedicado Córax un buen número de horas a formar a Tisias en el uso de la palabra pública, este decidió no pagarle el precio acordado por sus lecciones. Córax, contrariado, presentó un pleito contra su aprendiz. En el tribunal, Tisias abrió fuego: «¿Qué prometiste enseñarme, Córax?». Y el maestro respondió: «El arte de persuadir a quien quieras». Tisias, que había aprovechado bien cada palabra que su maestro le había enseñado, propuso un dilema: «Pues bien: o me has enseñado bien este arte y entonces te persuadiré de que no debes cobrar tus honorarios, o, si no te convenzo, querrá decir que no me lo has enseñado y entonces nada te debo». Y Córax respondió: «Si consigues convencerme de que no cobre, debes pagarme, ya que habré cumplido mi promesa. Mientras que si, por el contrario, no lo consigues, me tendrás que pagar con mayor motivo aún, ya que mis razones se habrán impuesto».

Lo que resultaba evidente es que el maestro tenía buenas razones y que el discípulo había aprovechado los consejos de su maestro. El juez dudó y al final resolvió: «De tal cuervo (*kórax*, en griego, significa cuervo), tal cría». Y citó a los litigantes para que resolvieran ellos sus diferencias.

En cualquier caso, el pleito entre sofistas ilustra un nuevo peso de los argumentos en la vida pública. Córax y Tisias trabajaban para conseguir que sus argumentos convencieran

a los ciudadanos y alejaban en cada proceso la sombra del aristócrata que ejercía su poder sobre los ciudadanos aplicando exclusivamente la fuerza. Ahora los ciudadanos ya no eran siervos, sino que se habían convertido en corresponsables de la política y en los jurados y jueces de los nuevos tribunales populares (llamados *dikastas*).

Y quedaba claro en estos primeros manuales que la función del sofista no consistía en encontrar la verdad, sino en asegurar que quienes le oyeran aceptarían los argumentos expuestos y rechazarían los argumentos del adversario. La retórica en aquellos primeros momentos, planta de tallo débil y en crecimiento, pone en evidencia un triple salto mortal. Primero: la transformación de la fuerza bruta en palabra como centro del conflicto. Segundo: el carácter agonístico de esta palabra pública. Se trata de una palabra que sirve para la lucha, para el enfrentamiento, una palabra que dialógicamente iluminará nuevas relaciones de poder fruto de las decisiones de las asambleas y de los tribunales. Y tercero: la palabra se refina, los argumentos se mejoran, las estructuras se perfilan concienzudamente. No se deja a la improvisación el uso de una palabra que tiene un altísimo valor social y, fruto de esta evolución de la palabra asilvestrada a la palabra de acero para su uso civil, se multiplica la necesidad de unas reglas, de un «arte de hablar».

O dicho de otro modo, cuando la fuerza no es el único elemento que permite la negociación –ni siquiera es el primero– la palabra se convierte en el vehículo de la negociación.

A través de la palabra se gestionan los conflictos y es a ella a la que hay que remitirse continuamente. Hay que dominarla o buscar quien la domine. Aparecen los primeros profesionales del uso acertado de la palabra y surge también la necesidad de que los ciudadanos tengan una mejor formación en la palabra.

3. El programa de estudios de los jóvenes

La corriente de la retórica nos conduce por aquellos años a Atenas. Esta será el siguiente destino de nuestro recorrido. Entre otras cosas porque algunos de los sofistas sicilianos viajarán hasta Atenas para desarrollar sus conocimientos. Este será el momento y el lugar de la explosión del arte de hablar y provocará grandes cambios, también entre lo que se entendía por formación de los jóvenes. Y es que, hasta ese momento, la formación de los jóvenes atenienses había sido muy limitada.

Los estudios habían tenido un peso muy limitado en la Grecia de aquel momento. La importancia de la herencia también aplicaba en la educación y no resultaba, desde este punto de vista, tan relevante el aprendizaje. Uno era lo que era en función de quiénes eran sus padres y no en función de lo que pudiera aprender. Esto perpetuaba unas escalas sociales estáticas. En cambio, los sofistas aportaban una educación

intelectual que permitía, al que pudiera pagársela, distinguirse, destacar y alcanzar nuevas cuotas de poder en la ciudad.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que la educación básica tenía como fundamento la preparación física para hacer ciudadanos útiles para la guerra (la palabra no era el elemento mediante el cual se resolvían los conflictos entre ciudades) y ciudadanos diestros en el deporte en tiempos de paz.

La educación de un niño en la Atenas del siglo V a.C. transcurría por varias fases. Después de pasar por las manos del esclavo, que enseñaba al niño los primeros rudimentos de la comunicación, la primera fase la realizaba el *paidotribes*. Este se encargaba del entrenamiento físico del niño y su función muestra la importancia que se daba a la educación física y, por extensión, a la belleza del cuerpo humano. La educación física resultaba un tipo de formación útil, debido a las numerosas guerras.

Después de pasar por las manos del *paidotribes*, los niños iban a clases de música con el citarista. Aprendían a cantar y a bailar. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el aprendizaje musical era una actividad de la sociedad aristocrática. El aprendizaje de la música era un modo de interpretar mejor la información que recibirían posteriormente como adultos a través del teatro, pero, como apunta la profesora De Romilly, también era una manera de introducir la disciplina y la armonía, y todos los valores morales vinculados.

A leer y a escribir les enseña el *grammatistés*, el maestro de escuela. El maestro trabajaba, desde el siglo V a.C., en

escuelas y, aparte de enseñar a leer y escribir, enseñaba la obra de los poetas. Los niños copiaban pasajes y aprendían fragmentos de memoria. Cuando el joven tenía la edad que correspondería a la secundaria actual, realizaba los ejercicios de *progymnasmata*, que se iban complicando a medida que el pupilo absorbía el aprendizaje.

Se trataba de doce tipos de ejercicios diferentes: la narración de una fábula modificando la historia o la moralidad; la paráfrasis de poemas utilizando el recurso de la ampliación o el de la reducción; la sentencia, que permitía contar una máxima; la *chreia*, que consistía en comentar una cita; la etiología, que incorporaba una prueba o una justificación a una máxima pronunciada por alguien conocido; una narración original de estudiante; el desarrollo de una argumentación mediante tópicos; una alabanza o una vituperación de algo o de alguien; la prosopopeya, que consistía en hablar por boca de otra persona o de una cosa inanimada; una descripción; el desarrollo de argumentos favorables y desfavorables sobre una tesis, y la defensa y el ataque de una ley.

La formación de un joven adquiría, como máximo, estos aprendizajes: el del ejercicio físico, el de la música y el de leer y escribir. Aparte de eso, no había ninguna otra formación intelectual. Algunos, pocos, seguían durante un tiempo a un filósofo que ofrecía sus pensamientos sobre el mundo y especulaba intelectualmente. Pero este tipo de sesiones no seguían ningún tipo de plan de estudios, no abordaban aspectos prácticos y se producían en círculos privados. Los jóvenes

que no pretendían continuar formándose intelectualmente podían aprender una profesión de un maestro especializado (un médico, un albañil, etc.), pero no mediante clases, sino mirando, escuchando y repitiendo lo que hacía el maestro, tal como lo hacen los aprendices.

En cambio, los sofistas proporcionaban una instrucción intelectual de carácter práctico al alcance de quien pudiera pagar su trabajo. Y cobraban porque creían que lo que enseñaban era de una utilidad clara y que tendría un retorno casi inmediato para quien siguiera sus enseñanzas. Uno de los principios más sólidos de los sofistas es la consideración de que la persona puede cambiar con la educación. La educación cambia primero la mente de la persona; tras la educación, cambia la persona.

Y resulta que para los atenienses, mientras transcurría este siglo V a.C., se fue consolidando la certeza de que «hablar bien», dominar la palabra, se había convertido en una necesidad para tener un papel en la vida pública. Y los sofistas sabían cómo conseguirlo.

4. Muerte a la inteligencia

Este encumbramiento de la palabra, de su dominio y, en último término, de la inteligencia era nuevo entre los ciudadanos de la *polis*. Y se empezaron a oír voces discordantes con

las prácticas de los sofistas, y también de los filósofos, ya que tanto unos como otros priorizaban la formación intelectual sobre la formación física. Eran las voces del miedo que salían del fondo del pozo de la mediocridad.

La animadversión contra los discutidores no se daba solo entre quienes denigraban las palabras porque no fortalecían ningún músculo, sino también entre los que hacían de la ignorancia su bandera. Muestra evidente de lo que explico es que la palabra *amathia*, que tenía un sentido peyorativo y significaba ignorancia y estulticia, se puso de moda. Tanto, que los adversarios de los sofistas empezaron a utilizarla en un sentido positivo.

La reacción se desencadenaba porque los sofistas reinventaban la tradición. Los principios que ponían en funcionamiento los sofistas erosionaban las claves de la sociedad jerarquizada de la ciudad. En una sociedad aristocrática, la virtud se reconocía como un atributo inherente a la posición social. El virtuoso lo era por el azar del nacimiento o, normalmente, por herencia. Si era de buena familia, la virtud se le suponía y el individuo solo debía aplicarse en emular a sus antepasados. Ante esta situación de rigidez social y de rigidez intelectual, los sofistas defienden otra situación muy distinta en la que los méritos se aprenden y se trabajan. Esta es una de las revoluciones de los sofistas: enfrentar la naturaleza con la educación y hacer que esta gane.

Los sofistas ponen sobre la mesa la cuestión de los orígenes de la virtud (lo tratará también Platón en su diálogo

Protágoras), y sobre el origen de la virtud se formula una pregunta: ¿tiene más peso la educación que la herencia? De una respuesta positiva se derivan cambios profundos en la estructura social y se otorga un nuevo valor a la enseñanza y a los enseñantes. La naturaleza y el inmovilismo social reciben un golpe definitivo de los sofistas.

5. Los cambios democráticos en Atenas

Retórica es pues aprendizaje, esfuerzo y democracia. Sí, democracia. Dado que solo en una arena pública, en la que la palabra valga más que la fuerza, los argumentos pueden ser poder. Por esta razón, se afianzó en Atenas la retórica. La Atenas del siglo V a.C. es la ciudad de los grandes cambios. El el año 462 a.C. se sustancia la reforma de Efialtes. ¿En qué consiste esta reforma? Fundamentalmente, en que los ciudadanos de la *polis* tienen más intervención social. Los magistrados y los miembros del Tribunal del Areópago ya no juzgarán los procesos, sino que serán los ciudadanos los que formarán tribunales populares. La elección de los ciudadanos para formar los tribunales se hacía por sorteo. Sus veredictos eran ley y cada palabra que podía decantar la balanza equivalía a su peso en oro.

El viejo tribunal de profesionales de la judicatura solo se aplicaba a homicidios y a determinados delitos religiosos.

Para el resto de casos, los litigantes debían pronunciar sus discursos de defensa o de acusación ante ciudadanos que no tenían una especial formación intelectual. Se trataba de un público no experto en leyes, pero que se conmovía con facilidad y que respondía a los estímulos de una argumentación clara y trabada y de una palabra emocionante.

Esta nueva situación dibuja el peso y el contrapeso que tenían en la sociedad ateniense los ciudadanos y la nobleza. Los nobles, tras el derribo de los tiranos, pasan a un segundo plano. Habían perdido el poder político y el poder judicial, vinculado absolutamente con el político, y mantenían los cargos representativos. Los nobles habían dejado de ser el hilo conductor con el derecho divino y los intérpretes de las leyes humanas y se habían convertido en ciudadanos sin ningún tipo de prerrogativas.

El paso del poder de la palabra de los nobles a los ciudadanos, escenificado en los nuevos tribunales populares, muestra el itinerario de una sociedad que ha cambiado la tiranía, que cuenta con el apoyo de la aristocracia, por la democracia.

Como los jurados, en esta nueva situación, son personas normales y corrientes con una formación limitada, se establecen unos procedimientos que llevan a dirimir una causa. En primer lugar, intervienen las dos partes en litigio y cada una hace un discurso inicial y uno de réplica. Después de haber escuchado los cuatro discursos, el jurado emite un veredicto sin haber intervenido previamente ni haber realizado ningún tipo de interrogatorio a las partes enfrentadas.

Este tipo de teatralización de la justicia a través de la palabra limpia y sin interrupciones orienta los caminos de la retórica judicial. Por una parte, se basa en argumentos centrados en conjeturas, y por eso resulta tan importante el criterio de verosimilitud. Por otro lado, se tiene en mucha consideración el público al que se dirigen los litigantes y se orienta el discurso y la presentación del orador a complacerlo (ya en su origen los terratenientes sicilianos se mostraban especialmente cercanos a los valores populares y alejados de los valores aristocráticos para complacer a los jurados del pueblo). Y por último, se busca también decantar al jurado por su lado emocional para que estas emociones generadas lo inclinen hacia las razones del orador.

6. Un equipo de galácticos

La sofística, esta retórica de los primeros tiempos, reúne a un buen número de intelectuales. Se trata de intelectuales de los tiempos antiguos y, puestos a ordenar, es necesario distinguir entre la «sofística antigua», que agrupa a los sofistas de los siglos V y IV a.C., y la «sofística moderna», cuyos sofistas ejercen entre el siglo I y el IV d.C.

De la sofística antigua, que es fundamentalmente de la que se habla en este texto, los nombres más conocidos son los que forman la primera generación, también llamada la de

los «sofistas de la cultura». Son Protágoras, Gorgias, Hipias y Pródico. En la joven generación, también llamada de los «sofistas de la erística», destaca Critias.

La sofística mantiene algunos principios que permiten poner a la persona –el hombre en ese momento histórico– en el centro de todo debate y de cualquier negociación. Los sofistas apartan a los dioses para centrarse en los hombres. Los sofistas mantienen que la verdad no proviene de origen divino, sino que es una creación de las personas y, como ellas mismas, termina siendo relativa. Protágoras hizo de esta apreciación su lema y el lema de los propios sofistas: «El hombre es la medida de todas las cosas».

Atenas fue, en el siglo V a.C., el centro del mundo. El centro del mundo para la palabra. En Atenas, la democracia se había convertido en el eje de las relaciones sociales y en un elemento de atracción para quienes sabían lo que en Atenas sucedía en el período en el que Pericles lideraba políticamente la ciudad. Grande fue el efecto llamada. De todos los rincones de Grecia acudieron los sofistas a impartir sus enseñanzas. Y también de Sicilia, donde se había desarrollado la primera oratoria que había influido en los cambios en Atenas y de la que provinieron algunos de los más grandes sofistas de la época. El primero de ellos, Gorgias, llegó a Atenas en el 427 y fue una de las células madre del nuevo cambio ateniense.

Los sofistas, que aumentaban cada día en número y capacidad, fueron redactando los primeros tratados técnicos de retórica, que no eran más que –como indica el profesor

Rodríguez Adrados– «discursos ficticios que servían de modelo en la enseñanza y la creación de verdaderos profesionales de la oratoria: los logógrafos y los políticos».

Pericles se encargó de convertir Atenas en el centro de la palabra. Hizo venir a Protágoras y Gorgias, eminentísimos sofistas, para que desarrollaran su magisterio en la ciudad. Otros sofistas también se añadieron a este equipo indestructible que se formó en esta Atenas remota y soñada del siglo V a.C.

Y es que el discurso que desarrollaban los sofistas en la ciudad se iba a convertir en uno de los elementos fundamentales de comunicación de esta sociedad. El discurso era un instrumento educativo y también político. Y, como subraya el propio Rodríguez Adrados, representaba una de las tres culturas de Atenas, junto al teatro y la filosofía.

7. La bondad y los lobos

Algunas de las controversias más largas en la historia de los hombres ya se inauguraron con los sofistas. Es el caso de la oposición entre los sofistas que creían que, en su base, las personas son iguales y los que defendían las diferencias innatas entre las personas. Hubo profesionales de la palabra que defendían que por naturaleza todo el mundo es igual y que las diferencias las introducen factores sociales y culturales. Estos dirigían su atención hacia la naturaleza, es decir, la *physis*.

Otros sofistas planteaban que, justamente por naturaleza, las personas son desiguales y que son las leyes y la cultura (*nómos*, en griego) las que procuran cierta igualdad.

Los sofistas inauguraban, también en este ámbito de reflexión, la indagación sobre la naturaleza de las personas y el papel de las sociedades. Es un debate evidentemente inacabado que atraviesa siglos de argumentaciones sobre teorías políticas que enfrentan en el tiempo a los principios rousseaunianos (la persona, buena por naturaleza, es corrompida por la sociedad) con los hobbesianos (el hombre es un lobo para al hombre) y los sistemas políticos omnicomprensivos del siglo XX.

8. Por un puñado de monedas

Uno de los factores más sorprendentes de los sofistas es su interpretación de la educación a cambio de dinero. El hecho de recibir dinero por sus servicios fue uno de los rasgos más característicos y más escandalosos del movimiento sofista. Esta decisión convertía la sofística en un negocio que reinterpretaba la actividad intelectual y, sobre todo, implicaba confiar, como dice el profesor Melero, a unas cuantas personas el «monopolio de la educación superior», que hasta entonces era patrimonio de la comunidad y se ejercía mediante las instituciones ciudadanas.

Prueba de este intercambio de servicios por dinero es la definición que hace Protágoras en el diálogo de Platón. Sócrates, en un momento dado, se dirige de este modo a Protágoras: «Tú, en efecto, no solo te crees hombre de bien, al igual que algunos otros que lo son ellos mismos de manera correcta, pero no pueden hacer tales a los demás; tú, en cambio, no solo eres tú mismo bueno, sino que eres capaz de hacer buenos a otros. Y tienes tal confianza en ti mismo que, mientras los demás ocultan su arte, tú, en cambio, haces profesión pública de él por todas las ciudades helenas, te proclamas sofista, te presentas como maestro de educación y de virtud y eres el primero que considera conveniente cobrar salario por ello».

Platón, poco amigo de los sofistas, ataca aún con más contundencia en otro diálogo. En este texto muestra cuáles son, en su opinión, las bases sobre las que trabaja el sofista: «En primer lugar resultó ser un cazador a sueldo de jóvenes acomodados. En segundo lugar, alguien que comercia con las ciencias del alma. En tercer lugar, ¿no se ha revelado como un detallista de las mismas materias? En cuarto lugar, alguien que nos ofrece en venta los productos de su invención para la enseñanza de las ciencias. Y en quinto lugar, un tipo de atleta de la competición de los discursos, que se ha apropiado del arte de la erística».

Sin embargo, Protágoras y Sócrates, que siempre traslada en los diálogos la opinión de Platón, mantienen un vivo diálogo sobre la esencia del sofista:

«Sócrates: Dime, entonces, ¿qué piensas que es un sofista?

Protágoras: Pienso que, como el nombre indica, es aquél que es entendido en cosas sabias.

S: Lo mismo, le repliqué, cabe decir de los pintores y de los arquitectos: ellos son entendidos en cosas sabias.

P: ¿Qué íbamos a responder, Sócrates, sino que es maestro en hacer que uno hable hábilmente?»

Sócrates vincula el conocimiento del sofista al comercio e indica todos los peligros que conlleva la práctica de los sofistas:

«Protágoras: ¿Pero de qué se alimenta el alma, Sócrates?

Sócrates: Sin duda de enseñanzas, dije yo. De modo que, amigo, cuidémonos de que no nos engañe el sofista con sus elogios de lo que vende, como el traficante y el tendero respecto al alimento del cuerpo. Pues tampoco ellos saben, de las mercancías que llevan ellos mismos, lo que es bueno o nocivo para el cuerpo, pero las alaban al venderlas; y lo mismo los que las compran, salvo que alguno sea un maestro de gimnasia o un médico. Así, también los que introducen sus enseñanzas por las ciudades

para venderlas al por mayor o al por menor a quien lo desee, elogian todo lo que venden. Sin duda hay un peligro mucho mayor en la compra de enseñanzas que en la de alimentos. Ya que quien compra comestibles y bebidas del mercader o del tendero, puede llevárselos en otras vasijas, pero las enseñanzas no se pueden transportar en otro recipiente, sino que es necesario, después de entregar su precio, recogerlas en el alma propia, y una vez aprendidos retirarse dañado o beneficiado.»

Y Platón, por boca de Sócrates, proporciona el gran argumento del temor que producían los sofistas a algunos ciudadanos y también al filósofo de la Academia: que la tarea comunicativa de los sofistas transforma los cerebros, que cuando el producto que se vende es una idea, esta idea modifica irreversiblemente la mente de quien la escucha.

8.1. ¿Cuánto cobraba un sofista?

El historiador Diógenes Laercio señala que Protágoras fue el primero en cobrar por los servicios de asesoramiento retórico: «Fue el primero en cobrar una remuneración de 100 dracmas». Pero, sea Protágoras el Grande el primero en cobrar o no, ¿cuál es en realidad la cantidad que percibían los sofistas por sus servicios? ¿Qué importa esto?, pensará algún lector. Creo que el importe de lo que cobraba un sofista pro-

porcionará pistas definitivas sobre la importancia social que se otorgaba a la profesión, cosa que siempre queda patente en los honorarios del profesional.

Si creemos a Platón en *Alcibíades*, se debería hablar de 100 minas. Como sabemos que cada mina son 100 dracmas, estaríamos diciendo que la enseñanza de la retórica se cotizaba a 10.000 dracmas. Pero el mismo Platón, en defensa de Sócrates, hace decir a Sócrates que Calias pagó por la educación de sus hijos 5 minas al sofista, es decir 500 dracmas.

Hay diferencias entre las cantidades que cobraban los sofistas, pero todas responden a unos servicios bastante caros para el coste de la vida en la época. No todos los sofistas, sin embargo, tenían el mismo caché. Plutarco dice que Isócrates cobraba 10 minas (1.000 dracmas) y que Pródico cobraba media mina por clase (50 dracmas). De hecho, este solía ser el precio de una clase, media mina, y un sofista podía hacer estas cuentas: si hago un curso de 10 lecciones a 20 estudiantes a media mina por estudiante y clase, puedo recoger 100 minas. Estas 100 minas eran la cantidad que se apuntaba antes como presupuesto para la educación de un hijo.

Queda claro, en cualquier caso, que los precios que los sofistas cobraban no estaban al alcance de todos. Pongo otros ejemplos en boca de la profesora De Romilly: «Si Sócrates habla, refiriéndose a Pródico, de una modesta lección por 1 dracma, señala otras muy importantes a 50 dracmas, lo que ya parecía una cantidad desorbitada. Recordemos que el famoso subsidio para los ciudadanos que servían de jueces –subsidio

que pareció tan demagógico en la época y tuvo tantas repercusiones– era de 2 óbolos, y más tarde de 3; es decir, medio dracma».

Si el subsidio ciudadano que compensaba un día de trabajo no realizado por el hecho de tener que acudir a un tribunal o a otras responsabilidades ciudadanas consistía en medio dracma, queda claro que las cantidades pagadas a los sofistas ascendían a pequeñas fortunas. Calias pagó por la educación de sus hijos 1.000 veces el subsidio de compensación y los 50 dracmas que se pagaban por una clase equivalen a 100 veces lo que se cobraba por el subsidio.

De la misma manera que encontramos huellas del enfrentamiento entre el primer sofista, Córax, y su discípulo, Tisias, también a Protágoras se le conocen litigios económicos con sus seguidores. Una vez, Protágoras reclamó sus honorarios a su discípulo Evatlo, que le respondió de la siguiente manera: «No te puedo pagar porque no he ganado todavía ningún juicio». Entonces Protágoras contestó: «De acuerdo, pero si pleiteamos y te gano tendré que cobrar los que me debes, ya que te habré ganado; pero si ganas tú también tendré que cobrarlo porque te habré enseñado lo que me pedías». Esta anécdota reproduce las razones de la apuntada anteriormente sobre Córax y Tisias.

La guinda de este pastel la pone Jenofonte en su obra *Recuerdos de Sócrates*. Jenofonte, que ya había afirmado en otros escritos que los sofistas solo hablan para engañar y que escriben solo para su propio lucro, denuncia la prostitución del

sofista: (Sócrates a Antifonte) «Y, del mismo modo, a los que venden su sabiduría a todo el que la desea a cambio de dinero, los llaman, como hacen con los que se prostituyen, sofistas».

Y es que, como se ha visto, seguir las enseñanzas de los sofistas costaba un dineral. Pero además, lo que los sofistas enseñaban cada día resultaba de un valor superior. El siguiente paso de la historia era predecible: los manuales de retórica aparecieron para abaratar el coste de unas enseñanzas fundamentales.

9. Una enseñanza práctica

¿Se habían vuelto locos los atenienses que pagaban estas cantidades formidables de dinero a los sofistas? ¿Quizás asistir a las sesiones de un sofista se había convertido en la moda última y formar parte de sus grupos de pupilos se consideraba un deber entre la clase acomodada de la ciudad? Quizás sí, pero lo fundamental era que los sofistas daban unos conocimientos intelectuales que resultaban útiles para el día a día, y más incluso para el día a día de quien quiere influir en las asambleas, en los tribunales o en cualquier circunstancia pública.

Los sofistas se presentaban como profesionales de la persuasión y de la confección de discursos y, visto así, cualquier cantidad reservada a pagar sus sesiones no se consideraba un

gasto, sino una inversión: hablar en público y convencer en política era la pieza clave de la nueva sociedad democrática.

Pero los sofistas no se orientaban exclusivamente a un solo público. Aunque caros y al alcance de pocos bolsillos, los sofistas se erigían en los profesionales que permitirían que cualquier ciudadano libre de la *polis* entrenara en el oficio de hablar en público. El cambio se había producido: la educación no respondía a criterios de herencia, sino de esfuerzo; no por emulación de los nobles, sino por confrontación intelectual.

La retórica también se convirtió en un método de reflexión individual y no solo en un sistema de vencer en confrontaciones en las que el centro era la palabra. El análisis de cualquier situación a partir de la dialógica de los argumentos y contraargumentos no solo permitía la aparición de cierta verdad por contacto de visiones opuestas, sino que también resultaba útil para aclarar y poner a prueba las ideas propias, antes de su liberación en público.

Además, la retórica dejó la gramática, con los estudios de estructuras y de vocabulario; dejó el análisis del discurso; dejó la lógica; dejó la psicología, para enfocar los discursos y para adaptarse a los públicos en función de las reacciones de las personas, de sus debilidades y de su comportamiento. La retórica dejó el liderazgo y la estrategia.

Capítulo II

Protágoras, el príncipe de los sofistas

1. La medida de todas las cosas

El hombre, la persona en términos actuales, era para Protágoras la medida de todas las cosas. Da testimonio Aristóteles en su *Metafísica*: «En efecto, también él (Protágoras) dijo que el hombre es la medida de todas las cosas, no queriendo significar con ello más que lo que a cada uno le parece, posee una realidad firme. Y si esto sucede, sucede que la misma cosa es y no es y es mala y buena y así todas las demás afirmaciones conformes a las tesis opuestas, debido a que a menudo a unos les parece buena una cosa, y a otros, su contraria, y la medida es lo que a cada uno le parece».

Con esta divisa, Protágoras ponía las bases del relativismo filosófico, pero, sobre todo, venía a decir que solo lo que la persona dice cuenta. Que solo su palabra vale, que solo sus razones pesan. Las suyas o las de su contrario. Nada estaba escrito para Protágoras, todo se escribía en función de quien comunicara mejor. En función de qué razón venciera.

En el universo de los sofistas nada se daba por descontado. El metro de platino-iridio era la razón puesta en boca de alguien. No había leyes que pudieran contener el vendaval

de la palabra pública. Ni las tradiciones ni los mitos regían la sociedad. Ni siquiera había lugar para los dioses. Los juicios de la comunidad, de cada uno de nosotros, marcaban la línea roja que separaba lo bueno de lo malo, lo justo de lo injusto, lo aceptable de lo inaceptable. Nada, salvo la experiencia humana, era criterio fijo e inquebrantable.

Protágoras había escrito un tratado, llamado *La verdad*, que empezaba de la siguiente manera: «El hombre es la medida de todas las cosas: para las que son, medida de su ser; para las que no son, medida de su no ser». Como orienta la profesora De Romilly, esto quiere decir que el ser se reduce a apariencia, «no hay verdad fuera de la sensación y de la opinión. La idea vale para lo que sentimos, pero también para todos los juicios; para lo que es "bello y feo, justo e injusto, piadoso e impío", nuestras apreciaciones son subjetivas y relativas, solo valen para nosotros».

Palabras que sellaban un relativismo total, terreno de juego de oradores y purgatorio de filósofos. Y, al final, infierno de los mismos sofistas, que no pudieron convencer de la bondad absoluta de este relativismo.

Y aunque muchos, con Platón a la cabeza, se empeñaron en enfrentar a los sofistas con la verdad, y es cierto que el afán de los sofistas no era la búsqueda de la verdad, tampoco nada impide que de la esgrima verbal florezcan las razones de lo verdadero. Cuando la retórica se aplica a la búsqueda de la verdad también acaba generando réditos: los de tener las razones suficientes para decidir bien, y decidir bien es

iluminar la verdad. La contraposición de argumento y contraargumento, la confrontación de ideas, se convierte en un eficaz sistema de medida.

Y la profesora De Romilly aporta sensatez con un buen ejemplo: si dos abogados enfrentados defienden con el mismo talento a dos clientes en litigio, a nadie se le ocurre que alguno de ellos pueda perjudicar la clarividencia del juez o que la decisión del jurado pueda verse perjudicada.

2. El hombre enfrentado a los dioses

Para Protágoras todo empezaba y terminaba en el hombre; la persona era el límite último del conocimiento. Es más, cada persona era su propio límite de conocimiento. Y los dioses resultaban una coartada demasiado fácil para el sofista.

Protágoras practicaba un relativismo radical. Él, que había sido bien acogido en Atenas al instalarse, también tuvo problemas con las autoridades por sus obras. Él, que era el príncipe de los sofistas, el amigo de Pericles, que había llegado a Atenas invitado, terminó de mala manera. Protágoras situaba en el centro de cualquier reflexión a la persona, y esto le llevó a negar la existencia de los dioses y a creer que el alma no era más que un conjunto de sensaciones. Una de sus obras, *Sobre los dioses*, la hizo comenzar con estas palabras: «Sobre los dioses nada puedo saber, sobre el hombre...». Este inicio

despampanante significó su expulsión de Atenas por impiedad y que sus libros fueran recogidos de todas las casas para quemarlos, como obligaba un decreto público.

En defensa de Protágoras, puedo decir que el sofista en ningún caso negaba la existencia de los dioses, sino que afirmaba que no puede saberse nada de ellos. Pero, en todo caso, la duda que planteaba Protágoras sobre los dioses atacaba directamente a las estructuras de poder de la ciudad. Los dioses velaban por la ciudad, pero también aseguraban la moral y protegían las leyes. La duda sobre los dioses representaba un argumento que podía disolver el orden de Atenas como un terrón de azúcar en un vaso de agua.

En todo caso, la argumentación de Protágoras sitúa a la persona y su capacidad intelectiva en el centro de la escena pública.

3. Siempre hay dos puntos de vista

«Sobre todas las cosas hay siempre dos puntos de vista», no se cansaba de repetir Protágoras. Esta afirmación, sobre la que basaba buena parte de sus razones y que aplicaba con quien dialogaba, le acarreó numerosos problemas. Unos lo tildaban de falso y de no seguir los preceptos de la verdad, sino del interés; otros, en cambio, lo consideraban por la misma razón el inventor del debate.

Esta confrontación de argumentos, fruto de la divisa que defendía el sofista –el hombre es la medida de todas las cosas– obliga a escoger siempre, como público, entre el argumento cierto y el incierto. Pero la clave es que el argumento es tanto aquel que es válido, respondiendo a una noción lógica, como el que es persuasivo, respondiendo a una noción psicológica. Esta doble bondad de la argumentación se puede trasladar a una matriz de análisis en la que se mezclan los argumentos válidos y los persuasivos de la manera siguiente. Por un lado, aparecen argumentos válidos y persuasivos: la situación ideal. Pero esta posibilidad solo representa una realidad de cada cuatro. Otra situación que se resuelve con facilidad es la que muestra argumentos no válidos y no persuasivos. El peligro que tiene el argumento por ser incierto se desactiva con la baja atracción que genera en su público.

Los otros dos casos plantean superiores dificultades. Resulta peligrosísimo que un argumento no válido sea persuasivo por las consecuencias que conlleva. Imagine, lector, casos y entreverá la sombra del peligro. Pongo un ejemplo modélico: los argumentos que empleaban los nazis para defender la superioridad de la raza aria y que arrastraron a millones de personas a la barbarie. Por otro lado, resulta dramático que un argumento válido no persuada a su público y termine rechazado por quien lo escuche.

Y cuando, hablando con jóvenes, he expuesto que la verdad no siempre es persuasiva –que la verdad no se impone por sí misma–, algunas veces su rostro se ha demudado,

como si se les cayera una venda que les tapara los ojos. Habían descubierto la fuerza de la persuasión y de la palabra. Bienvenidos.

Ya el principio antilógico de Protágoras hacía patente que una idea no se impone por ser la mejor, como tampoco la verdad se abre paso por la mera convicción de que sea verdad.

La aportación de Protágoras de que sobre cualquier aspecto existen dos puntos de vista ha permitido analizar la dualidad válido-no válido y la dualidad persuasivo-no persuasivo. Pero ¿qué otras ideas pone de manifiesto el principio del sofista? La primera idea que Protágoras pone en juego, fruto de su valoración de la persona, es que los juicios opuestos no suelen enfrentar a una razón que se contrapone a un error, sino a dos razones perfectamente defendibles. Y este argumento, devastador para cualquier sociedad, erosivo de cualquier norma, dinamitador de cualquier ética, es el que utiliza el ser humano cuando tiene que defender sus propios intereses.

La segunda idea que pone en juego Protágoras puede resumirse en que el conflicto, la controversia, no son un problema en sí mismos, sino una manera de acercarse a la verdad. Dicho en unas bellas palabras del profesor Adelino Cattani: «Divergencias y contradicciones no son formas patológicas o incidentales, sino el alma del comercio entre razonadores. El problema no es entonces establecer o comprender quién tiene razón, sino quién tiene "más razón o más razones"».

Se deriva fácilmente de esta conclusión que los pensamientos de un filósofo, las disquisiciones de un pensador, son la destilación del pensamiento en soledad, sin contraponer sus ideas con otros y sin hacerlos entrar en el fragor del diálogo –aunque alguien dirá que dialoga consigo mismo. Y Protágoras defiende de manera insistente el pensamiento dialógico, lo que se juega en cada frase porque en cada frase puede ser contestado por su interlocutor o por su público.

Hay, sin embargo, investigadores de la obra de Protágoras que no aprecian en su principio antilógico un sistema de enseñanza basado en la «contraposición de argumentos antitéticos», sino un sistema de preguntas y respuestas orientado a descubrir las razones opuestas subyacentes a cualquier experiencia del mundo real.

Y por último quiero recordar, porque Protágoras fue el primero en señalarlo, que del trabajo sobre la palabra que hizo el sofista concluyó que se obtenían mejores resultados si se dividía el discurso en cuatro partes –deseo, pregunta, respuesta y orden», a las que dio por nombre «fundamentos del discurso».

4. Los discursos dobles

El principio retórico de Protágoras está basado sobre todo en la dialéctica. Y por dialéctica hay que entender el uso

que hace Protágoras de los argumentos contrarios. Es decir, a cada discurso corresponde otro que es su opuesto; para cada argumento hay otro con el mismo peso y con una carga opuesta.

Y Protágoras hizo de este principio su método. Enseñaba a defender sucesivamente dos puntos de vista: la alabanza y la crítica, la figura de la defensa y la del fiscal. Y llamó a este transformismo intelectual el método de los «discursos dobles». Y quien lo seguía a él, ejercía una y otra vez el método para entrenar su mente en el dominio de cualquier argumento.

El sistema suponía no solo encontrar argumentos con los que contrarrestar los del contrario, sino utilizar el mismo argumento que había expuesto el adversario pero en contra de sus intereses. Es decir, el objetivo era replicar los argumentos en beneficio propio. Este era el secreto de Protágoras, la fórmula de la poción con la que vencía a todos: había que capturar los argumentos del adversario, sus ideas, sus palabras tal cual las pronunciaba para obtener una conclusión opuesta. Claro está que este ejercicio era posible porque el campo de acción del sofista era la verosimilitud y no la verdad.

No hace mucho recuperé de la prensa un caso que ilustra a la perfección la construcción de un discurso doble. Con motivo de la excarcelación temporal de un peligroso etarra por motivos de salud y de la rebaja de las condiciones de prisión en los primeros meses del año 2007, el jefe de la oposición lanzaba una dura invectiva al Gobierno español:

«El Gobierno de España», decía, «es un gobierno inmoral y no respeta la vida, ya que rebaja la pena de prisión a un terrorista que ha asesinado a decenas de personas». El jefe de la oposición hacía referencia al dolor que podrían sentir los familiares de las víctimas al conocer la decisión, ya que se reducía la pena a quien había segado vidas humanas. En cambio, el ministro de Interior recogió el discurso lanzado horas antes y, siguiendo sus mismas palabras, cambió totalmente la conclusión: «Precisamente porque el Gobierno de España es un gobierno moral y que respeta la vida ha decidido atenuar las condiciones de prisión del etarra para que no muera a consecuencia de la huelga de hambre que mantiene».

5. Haced fuerte a los débiles

Otro principio retórico de la enseñanza de Protágoras consiste en convertir en fuerte un argumento que podría creerse inicialmente débil. La profesora De Romilly muestra el poder de las palabras en boca de Protágoras: «Es, pues, muy probable que cuando Protágoras presumía de poder invertir la superioridad de un *logos* sobre otro, se refería precisamente a este arte de cambiar los argumentos para que una circunstancia abrumadora se convirtiera en una justificación, y una circunstancia favorable en un agravante».

La demostración de fuerza intelectual que suponía convertir un argumento débil en un argumento ganador se resolvía en cuatro tiempos para cada asunto judicial: el momento del fiscal, el de la defensa, la réplica del fiscal y la réplica final de la defensa. Y la demostración de poder que supone reconvertir cualquier argumento en beneficio propio terminó retorciendo la percepción que se tenía de los sofistas. Quien era capaz de ello mostraba un desprecio por la verdad.

Protágoras y también Gorgias y Antifonte dudaban del carácter irrefutable de la verdad y defendían con insistencia el concepto de verosimilitud, de lo creíble. Pero en su afán por convertir los argumentos en argumentos creíbles distorsionaron la percepción de la argumentación. La réplica de cualquier argumento ponía en cuarentena la argumentación misma, convertida en arma arrojadiza y no en el sistema de búsqueda de la razón última. Y el producto de los sofistas comenzó a entenderse como sofismo, como engaño.

Y apareció la duda. Los sofistas habían instalado en el centro del sistema social a la persona y su juicio individual sobre cualquier realidad, por encima de las normas o de los dioses. Habían convertido la verdad en un concepto relativo. Y reclamaban que cada uno empleara la palabra en su propio beneficio. Pero al final, la palabra era manejada con mucha pericia por unos hasta el punto de asustar al resto.

Capítulo III
Gorgias o la prosa espectáculo

¿Defendería usted en público al peor de los tiranos del siglo XX? ¿Osaría defender al delincuente más buscado, al más pérfido, al más infame? Gorgias sí. La defensa de la peor de las personas suponía una oportunidad para cambiar la opinión que de ella tenía quien lo escuchara. La defensa del peor reo posible convertía a Gorgias en el sofista más osado.

Míreme a los ojos, parece que diga Gorgias a quien lo escucha en cada discurso. Y en el hechizo de sus palabras mece a su público hacia un estado de entrega total. Porque en Gorgias hay una auténtica teoría de la seducción del lenguaje. Una seducción orquestada a través de la estructura de sus discursos y mediante los recursos lingüísticos que utilizaba.

A Gorgias, el campo judicial le venía pequeño. No tenía bastante con la defensa o la acusación, sino que intuía que otros discursos eran posibles. Y así se oía cómo Gorgias pronunciaba discursos de alabanza o de censura de personajes públicos. Huyendo de la estricta esgrima oral para defender unos intereses que habían desarrollado otros sofistas. Y con ello se ponía en marcha el discurso epidíctico, el que se ocupa de realzar una figura pública o de mostrar sus sombras,

huyendo del veredicto de los jueces y buscando el veredicto de los ciudadanos.

Gorgias, para poner en marcha su entramado lingüístico, necesitaba una prosa redondeada, unas frases acompasadas y ajardinadas, como estribillos en medio de su discurso. Los textos de Gorgias, como los buenos cigarros puros o las barritas de incienso, desprenden volutas que cambian el ánimo pero que pueden ahogar. Para llevar a cabo su estrategia, Gorgias necesitaba una inflación de figuras retóricas que se convirtieran en las herramientas con las que alcanzar la rendición de su público. Y estos recursos que puso en marcha Gorgias llevaban en su ADN la semilla del descrédito de la retórica. Si el relativismo de Protágoras permitió entrenar a los aprendices de sofista para cualquier combate, pero distanció con el tiempo a la ciudadanía por el temor de ser engañada, en la profusión de figuras retóricas de Gorgias está el germen del rechazo que provoca un texto cuando alguien dice que se trata de un texto retórico. Cuando alguien considera vacío el discurso, excesivamente adornado, prescindible, falso.

Por lo tanto, Gorgias introdujo en la construcción de los discursos un nuevo entramado de recursos retóricos que le permitía hipnotizar a su público, pero que acabó creando rechazo. Pero Gorgias es más que eso. Gorgias fue uno de los maestros de la nueva educación. Entendió que los que lo siguieran también tenían que saber historia y mitología, derecho y filosofía. Gorgias representó al sabio, al *sophistés*, como nadie. No en vano, Gorgias llegó a la retórica por el

camino de la filosofía. Él había sido discípulo de Zenón, el escéptico, y con los escépticos llegó a cuestionar el mundo entero. ¿Recuerda lo que decía este primer Gorgias? «Nada puede saberse. Si algo se supiera no podría comunicarse. Y si llegara a comunicarse, no podría entenderse». A nadie le extrañará entonces que Gorgias militara luego en las filas de los sofistas. Al Gorgias que quiere aplicar en los hechos cotidianos sus fundamentos escépticos le va de perlas que haya quien crea más en la verosimilitud que en la verdad. Alguien que defienda antes un discurso creíble por lo bien que está ejecutado que una verdad mal contada.

Y para trasladar esta verosimilitud de escéptico, Gorgias no duda en zambullirse en la mente y el corazón de su público. Y después de sumergirse en la masa que le escucha se da cuenta de que todo vale para seducir. Y de que los argumentos racionales que tanto había trabajado Protágoras son solo una parte del método. Después queda la emoción. Y ganar al público por la emoción es tan lícito como ganarlo por la razón, aunque algunos filósofos consideran inmoral utilizar este mecanismo. Su prosa, que llama la atención como el rótulo de un hotel con las letras de neón en medio de la carretera, es fruto de esta creencia: la emoción también juega. Y gana.

Y queda el último escalón del método de Gorgias. Lo que resume quizás lo dicho hasta ahora, pero que por ser el omega también es el alfa de su sistema. La primera piedra que todo comunicador sabe que hay que enterrar para edificar encima

la casa de la palabra: la adecuación del mensaje al auditorio. Adecuar el discurso a quien tenga que oírlo es la garantía del éxito. ¿Cómo es el público? ¿Qué prejuicios tendrá? ¿Cómo se presenta la situación? ¿Cuáles son los puntos fuertes del orador? Podría decirse que hablar de adecuación es hablar de la oportunidad que presenta la situación comunicativa, o, en palabras del mismo Gorgias, del *kairós* (adecuación).

1. Vencer causas perdidas

La importancia que da Gorgias a la emoción en los discursos no es en detrimento de la fuerza que proponía el sofista que debía tener la argumentación. En este sentido, han llegado hasta nosotros dos textos, la *Defensa de Palamedes* y el *Elogio de Helena*, que prueban la actividad argumentativa de Gorgias.

El caso de Palamedes es el de un soldado de Ulises acusado de traición ante Troya. Se trata de un caso difícil de defender. Y por eso se afana Gorgias. Y su estrategia es proponer al público el argumento de probabilidad, sin entrar en el análisis del hecho. Según Gorgias, la traición de Palamedes pudo tener como causa el afán de riqueza, el honor, la seguridad, la ayuda a unos amigos o la huida del peligro. Se trata de causas humanas, humanísimas, y probables. Pero el defensor muestra que ninguna de estas han movido al acusado.

Gorgias, el exagerado; Gorgias, el invencible. Si alguien era capaz de defender una causa perdida, Gorgias defendía una archiperdida. Y el texto de Palamedes lo prueba. A pesar de este interés en mostrar casos extremos y validar las artes propias en situaciones críticas, los textos de las defensas de Gorgias muestran también unos casos comunes de culpabilidad con los motivos típicos que se estilaban en la época.

Si Gorgias quería mostrar la bondad de su sistema de argumentación y de composición de discursos, tenía que buscar al personaje más denostado de las leyendas griegas. Y una vez hallado, se lanzó. El personaje al que tenía que defender era Helena, la causante de la guerra de Troya, la infiel Helena. (Recuerde: Helena estaba casada con Menelao y lo abandona por el joven Paris, lo que provoca la guerra entre Esparta y Troya.) La defensa de Helena se basa en dos pilares: la técnica de la argumentación y la fascinación del lenguaje. Ambas vías permiten, por un lado, cambiar la percepción del daño que Helena ha generado y, por otro, nublar la mente del público con la paradoja de las palabras. Y Helena acaba obteniendo disculpa.

Para conseguirlo, Gorgias elude los hechos históricos que acusan a la infiel Helena y se basa en las conjeturas sobre por qué hizo lo que hizo. Algo que resulta finalmente no comprobable. Esta técnica utilizada por Gorgias se denomina la división *a priori*.

La división *a priori* permite plantear inicialmente diferentes escenarios que después puedan ser analizados. En el caso del

Elogio de Helena, Gorgias plantea la culpabilidad de Helena atendiendo a cuatro casos posibles. Un primer caso sería que Helena ha seguido a Paris porque la suerte así lo ha querido. Un segundo caso muestra que han sido los dioses o el destino los que han unido a Helena con Paris. Un tercer caso considera que Helena ha sido raptada por la fuerza. Y un último caso explica que Helena ha sido convencida por la palabra o dominada por el amor. Lo que está claro es que en ninguno de los cuatro casos Helena es exactamente responsable, ya que en todos ellos una fuerza mayúscula la ha arrastrado a hacer lo que ha hecho. Se trata de mostrar que Helena no tenía elección, que estaba atrapada hiciera lo que hiciera. Y es más, esta orientación del texto permite que el público acabe teniendo un inventario de hipótesis en lugar de un verdadero análisis de los hechos, que en este caso podrían ser desfavorables a la acusada.

Sin embargo, Gorgias es reconocido más por su estilo que por su estructuración: prosa espectacular, que decía el semiólogo Roland Barthes. Pero si recogemos los testimonios de la lengua original utilizada por Gorgias y no de las traducciones, las apreciaciones empiezan a ser menos favorables.

Gorgias también es capaz de hacer brotar de entre el maremágnum léxico que nos agobia el poder de las palabras para emocionar. Para seguirlo con el corazón y no con la cabeza fuera del pueblo de Hamelín. Y esta es otra aportación nada desdeñable del sofista: el poder emocional de las palabras y del discurso, la capacidad de influir en las emociones. Y pone

como ejemplo su *Elogio de Helena*. Y Gorgias aparece como el creador del período oratorio, herramienta que permite que se construyan frases (o predicados) en torno a la misma idea (o sujeto) que tengan un número de sílabas similar (*isokolía*) y que utilicen recursos análogos (paralelismos, antítesis) para reforzar esta unidad de sentido.

Gorgias muestra también en este caso –pero lo aplica a tantos otros y como norma– un dominio de la oportunidad (del *kairós* griego). Y esta oportunidad le permite manipular las pasiones de su público, y nos consta por este sofista y por otros que buscaban los efectos necesarios para hacer rabiar a su público y aumentarles la cólera en contra y luego domarlos, vencerlos con las palabras y los argumentos y hacerles comer de la palma de sus manos.

¡Ah, y la verdad, dónde queda! Estos juegos la desvirtúan y desenfocan, esta provocación de las pasiones, esta piromanía de los públicos para luego sofocar los fuegos de las opiniones no quemaban al orador pero sí a la verdad. Cuando el mundo se dibuja sobre las palabras y no sobre los hechos, la verdad se convierte en caricatura. Gorgias también lo denuncia cuando afirma que si Helena ha cedido a la palabra para cometer una acción indeseable es porque la palabra era pérfida y conducía a decisiones culpables.

Capítulo IV
Antifonte tiene un plan

Antifonte tenía el mapa del tesoro. En tiempos de Antifonte, los sofistas ya sabían que tenían un tesoro. Y Antifonte disponía del mapa. Protágoras y Gorgias habían ido acumulando riquezas oratorias y mostrando a la sociedad ateniense su valor. Al amparo de estos maestros de la retórica, sobre todo al de Gorgias, florecieron en Atenas dos tipos de rétores. Los que se dedicaban al asunto judicial y ganaban pleitos en los tribunales y los que se dedicaban a lo público y formaban a políticos. Antifonte se pasaba la vida en los tribunales.

El mapa del tesoro era en realidad un programa de aprendizaje de los principios de la retórica. Por primera vez, el sofista desarrollaba un plan completo, un plan docente, para que cualquiera pudiera desarrollar sus competencias comunicativas de una manera sencilla. En el mapa, Antifonte había dibujado un sistema para estructurar el discurso, unos argumentos que podían emplearse en cualquier ocasión, tratara de lo que tratara el tema, y una fórmula para generar argumentos infalibles.

Explicaba Antifonte que todo discurso se debe construir en cuatro partes: el exordio, la narración, la confirmación y el

epílogo. Con él se inicia una larga tradición que mantendrá, ya para siempre, que hay que tratar de diferente manera los argumentos en función de dónde se encuentren. Así, al principio y al final del discurso resulta fundamental provocar el máximo contacto con el público, mientras que en el resto del texto hay que procurar explicar los hechos y trasladar con argumentos convincentes nuestra opinión.

Según este análisis, el exordio sintetiza el momento del primer encuentro entre el orador y su público y resalta por su función enfática. Son solo unos instantes en los que hay que ganarse la atención del público y también atrapar con sutileza su pensamiento para que esté predispuesto a escuchar y a hacer suyas las razones del comunicador. En el exordio, el orador marca el tono de su comunicación y busca las primeras complicidades con su público (clásica es la búsqueda de benevolencia hacia el orador: la *Captatio Benevolentiae*). Durante el exordio el orador también puede anunciar su programa y avanzar las diferentes partes del discurso que piensa desarrollar.

Después de haber lanzado el anzuelo, viene la presentación de los hechos. Una presentación pensada e interesada. Los hechos se presentan, siguiendo a Barthes, de manera desnuda y orientada a los intereses de la argumentación que el orador piensa defender.

Después de presentar los hechos en el apartado de la narración, la confirmación desarrolla los argumentos que defienden o refutan la causa que se juzga. La estructura de

esta fase del plan es la siguiente: primero se enuncia la cuestión en litigio y luego se trasladan los argumentos a los que se ha confiado el éxito de la comunicación.

Finalmente, el epílogo vuelve a retomar una intensa relación con el público. Y para ello se puede buscar la entrega del público de dos maneras. A través de la claridad –asegura que el público ha entendido lo que se ha explicado– o a través de la emoción –provocar la empatía con la causa. Cuando el final del discurso repite y sintetiza las ideas expuestas anteriormente se está utilizando un recurso que se denomina *posita in rebus*. Con este *posita in rebus* el orador construye un paquete de ideas que convence por su claridad. Cuando el paquete final no resume ideas sino sentimientos y emociones, el recurso utilizado es el *posita in affectibus*.

1. Los tópicos son útiles

Antifonte añadía al plano del discurso dos instrumentos que permiten orientar y construir la comunicación: los tópicos, que son un conjunto de argumentos que se pueden emplear en múltiples discursos, y la voluntad de verosimilitud, probada en la técnica del entimema.

Empecemos por el conjunto de argumentos multiuso. La propuesta de Antifonte era la siguiente: cualquiera que sea el tema de la comunicación hay una serie de cuestiones que

son pertinentes. Si se quiere hablar de la guerra de Irak, sea cual sea la opinión que se quiera trasladar, probablemente sea necesario aludir a las causas de la guerra (y aquí en función de nuestros intereses trataremos unas y no otras), a sus consecuencias, a lo que sucedió en la zona antes de que estallara la guerra y a lo que probablemente sucederá después. También se podrían buscar argumentos sobre lo que habría sucedido si, al contrario de lo que ocurrió, Estados Unidos hubiera optado por una solución pacífica. O podría tomarse la guerra de Irak como un ejemplo de la política internacional del Gobierno de George W. Bush. O incluso podría generalizarse la cuestión y tratar de la política de Estados Unidos y las guerras.

Las causas, las consecuencias, la precedencia (lo que sucedió antes), la sucesión, lo contrario, el ejemplo y la generalización son argumentos que se pueden emplear independientemente de cuál sea el objeto de una comunicación. Son un tipo de argumentos vacíos que podemos llenar en cada ocasión. A este tipo de argumentos, Antifonte los llamó tópicos. Y son tópicos porque en griego antiguo *topos* significaba lugar y los tópicos son los lugares por los que todos podemos pasar, los lugares comunes de nuestro discurso. Los tópicos se convierten en un buen sistema para crear argumentos, para proporcionar las ideas que necesitamos para nuestro texto.

Los tópicos son fórmulas vacías, pero también pueden ser, como apunta el profesor Xavier Laborda, «pequeñas piezas temáticas». Desde este punto de vista, el tópico es claramente

cultural; tiene la pervivencia en un momento histórico determinado (más o menos extenso) y en un ámbito geográfico (mayor o menor). Por ejemplo, a principios de este siglo XXI uno de los tópicos en Europa es la violencia de género, término que engloba los abusos que sufren las mujeres infligidos por sus parejas. La sociedad europea rechaza y condena estas acciones.

Solo unas décadas antes, en España, el maltrato de las mujeres por parte sus parejas colocaba a las víctimas en una situación condenatoria, ya que el dominio de las concepciones machistas en la sociedad trasladaba la culpa a las mujeres. Si una mujer era maltratada por su marido se entendía que algo incorrecto debía haber hecho ella. La violencia de género es, desde este punto de vista, un tópico, que antes un orador podía utilizar para defender el machismo y que hoy se puede emplear para denunciarlo.

Pero Antifonte también prometía convencer a quien quisiéramos con el uso de un tipo de argumento que se basaba en la verosimilitud. Este argumento, llamado *entimema*, se fundamenta en unas premisas fácilmente aceptables por el público, aunque indemostrables. También Aristóteles, un tiempo después, detalló el funcionamiento del entimema en su libro *Retórica*. De hecho, el mecanismo del entimema es semejante al del silogismo. Si queremos demostrar un hecho concreto (que Sócrates es mortal), hay que buscar antes una premisa de carácter general (todos los hombres son mortales) y vincularla con el hecho concreto que se quiere demostrar

(Sócrates es un hombre). De este modo, la conclusión del silogismo vincula la premisa general (premisa mayor) con el hecho concreto (premisa menor): «Todos los hombres son mortales. Sócrates es un hombre. Sócrates es mortal».

El mecanismo del entimema es similar, pero en este caso la premisa mayor, la premisa de carácter general, es una opinión. Pero para que funcione tiene que ser una opinión que comparta el público al que se dirija el orador. Este es el punto clave del éxito de un entimema. Si el orador encuentra una premisa general que su público acepte, será fácil que también acepte el resto de la demostración. Hay que preparar bien esta premisa para que coincida con el pensamiento imperante del público y para que asienta con la cabeza cuando escuche el discurso. Pongo un ejemplo de premisa general con el que estará de acuerdo cualquier aficionado al fútbol: «Los equipos que juegan bien al fútbol ganan». Si mi público acepta esta premisa, que es verosímil pero indemostrable, el resto será fácil –aunque quizá sean necesarias diferentes frases para obtener la aceptación de esta premisa. «El FC Barcelona juega bien al fútbol. El FC Barcelona gana». Quien no sea del Barça, que aplique el entimema con su equipo favorito, siempre que juegue bien al fútbol, claro.

Y ahora se ve la relación entre los argumentos multiusos, los tópicos y los entimemas. Si para que funcionen los entimemas hay que conseguir que el público acepte la premisa mayor, hay que proporcionar a los oradores una manera de crear premisas mayores. Y aquí intervienen de nuevo los

tópicos. Los tópicos pueden emplearse para generar las premisas generales de los entimemas. O, dicho de otro modo, la construcción de entimemas es deudora de los diferentes tipos de premisas generales que se puedan imaginar a partir de los tópicos.

Capítulo V
Isócrates: la retórica va a la escuela

Antifonte dispuso el plan docente e Isócrates, el aula. Con Isócrates, la retórica fue a la escuela. ¿De dónde sale Isócrates? Con Isócrates se comprueba que la retórica abre juego. Si hasta el momento se ha constatado el poder de la retórica para construir discursos jurídicos y políticos, con Isócrates se desarrolla una retórica epidíctica. Esto es, una retórica de cuestiones generales que afectan a la sociedad, una retórica de alabanza y de crítica, cuya primera piedra había sido puesta por Gorgias.

Por eso Isócrates se considera como el mejor de los discípulos de Gorgias. Él sí se establece como sofista con una escuela en Atenas y pone en marcha, a sus 45 años, la Escuela de Retórica, poco después de comenzar el siglo IV a.C. Las enseñanzas que imparte en la escuela ponen en evidencia todo lo que le une a la sofística de su maestro y todo lo que lo separa. Compartía con Gorgias el relativismo sobre la búsqueda de la verdad, que consideraba como una razón fruto de la probabilidad; pero se separaba de él en el uso exagerado del lenguaje efectista y recargado, y en su amoralismo.

Para Isócrates, no se debe producir ninguna contradicción entre la utilidad de un discurso y su moralidad.

Isócrates entendió sus consejos retóricos como una auténtica filosofía y, en este sentido, definió lo que él entendía por filosofía: «La Filosofía tiene como objetivo la formación del hombre práctico, el saber para la vida real, la preparación de actitudes que guían en la vida y conducen al éxito». La tarea educadora de Isócrates compitió con otras escuelas de retórica que se crearon en Atenas tras el éxito de figuras como Gorgias. Por cierto, Platón creó su Academia pocos años después de que Isócrates montara su escuela.

La aparición de Platón y su método de conocimiento, un sistema basado en la discusión que llamaba dialéctico, provocaron que Isócrates bautizara el método platónico como método «erístico» (la erística era la acción de disputar), y que criticara las enseñanzas de Platón porque mezclaban los principios técnicos con unos estrictos principios morales que limitaban la capacidad de adaptación de las personas.

Pero por otro lado, Isócrates también mostró su disconformidad con los rétores que creían que toda la formación se limitaba al aprendizaje de unas cuantas claves retóricas. Ante estos, Isócrates reclama una formación completa que tuviera en cuenta la disposición natural de la persona, la formación recibida, el entrenamiento y la experiencia. El manifiesto de esta orientación sobre la educación quedó escrito en su discurso *Contra los sofistas*. Y ya se ve aquí la implosión de la retórica: un sofista que clama contra los sofistas.

Esta formación global sitúa a la retórica como un método para convencer a los demás, pero también como un método de reflexión personal. Isócrates lo dejó escrito en su discurso *Sobre el intercambio*, también conocido como *Sobre el cambio de fortunas*: «Los motivos de creencia mediante los cuales persuadimos a los demás al hablar son los mismos que nos sirven en nuestras reflexiones personales: llamamos buenos oradores a los hombres capaces de dirigirse a la masa, pero buenos consejeros a aquellos que saben debatir mejor las cuestiones en sí mismos».

En este mismo discurso Isócrates, el discípulo de los sofistas, el sofista moral, inmortaliza el paso que el mundo hizo con los sofistas y que no tendrá vuelta atrás: «¿Por qué hay quien ignora, pues, que muchos de nosotros, tras haber estudiado con los sofistas, hemos sido víctimas de abusos y tratados como dice esa gente (los denigradores de los sofistas), que unos se han convertido en buenos polemistas, otros en maestros capaces de enseñar y los que han optado por la vida privada son, en las reuniones, más educados que antes y pueden, con más precisión que la mayoría, juzgar los discursos y dar consejos? ¿Se puede despreciar semejante empleo, capaz de conferir cualidades tan grandes a quienes la practican?».

Es evidente que no. Y a partir de Isócrates, las escuelas de retórica incrementan su peso y los siglos siguientes iluminan una retórica totalmente integrada en la enseñanza para los chicos a partir de los doce años.

1. Sócrates y los sofistas

Aunque la guerra desencadenada por Platón contra la retórica ha dibujado un Sócrates archienemigo de los sofistas, muchos consideraban al mismo Sócrates como uno de ellos. La figura de Sócrates, que como si se tratara del protagonista de un cómic de superhéroes se acaba imponiendo siempre a las razones de los sofistas, tenía algunos puntos en común con aquellos a los que injuriaba.

Sócrates discutía como los sofistas sobre problemas humanos que difícilmente pueden objetivarse en su totalidad. Y también reflexionaba sobre cuestiones morales que los sofistas abordaban aunque solo fuera para superarlas. Sócrates se divertía argumentando y, como los sofistas, entraba en las polémicas para salir con la victoria en los labios. Quizás también para iluminar el conocimiento, pero, sin duda, para decir la última palabra.

Pero Sócrates también se encontraba lejos de los sofistas por razones diferentes. No prometía ningún progreso en poco tiempo respecto a las habilidades comunicativas de quien lo escuchara ni tampoco preparaba para acciones prácticas. Sócrates, en eso, estaba más cerca de los filósofos, que no pedían dinero y que buscaban razones para fundamentar la verdad.

Siendo adversarios en los objetivos, Sócrates y los sofistas coincidían en los métodos. Por eso a Platón le interesaba dejar bien claras en todos sus diálogos las diferencias entre Sócrates y los sofistas.

Capítulo VI
Platón contra los sofistas

La negación de la búsqueda de la verdad en los sofistas es clara y no admite matices. Protágoras construyó su método de aprendizaje retórico sobre el relativismo llevado a su extremo. Sus discursos dobles lo prueban. Ni el bien ni el mal, ni lo justo ni lo injusto, ni lo bello ni lo feo eran frontera: se trata de conceptos vacíos que se llenan según la situación de cada persona. El punto de Protágoras es audaz: lo único que cuenta son las opiniones personales, por lo que a un punto de vista se opone siempre otro. La apariencia rige el mundo, la norma única es la confrontación de opiniones.

Gorgias no se queda lejos de Protágoras. Toda referencia a la verdad, todo indicio de verdad queda borrado en sus tres tesis de carácter epistemológico: «Nada existe. Si algo existiera no se podría percibir. Y si algo fuese perceptible, no se podría comunicar». Sobre esta incertidumbre en el conocimiento resulta evidente defender el relativismo y los sofistas se convierten en una pieza clave.

Platón quería distanciarse de los sofistas porque entre unos y otros existía todo un mundo, aunque vivieran en la misma ciudad. De hecho, se ha entendido que toda la doc-

trina platónica era una respuesta a los sofistas en general y a Protágoras en particular.

Contra los ejercicios de persuasión de los rétores, Platón opone la dialéctica. La dialéctica pretende analizar, no ganar la voluntad del auditorio mediante cualquier recurso. La dialéctica quiere que aflore el conocimiento y no seducir con una opinión. La dialéctica busca la verdad, no la verosimilitud.

Platón injuria esta palabra que es capaz de casi todo pero que, según él, no puede iluminar la verdad absoluta. Platón, respecto a su crítica a los sofistas, describe la «impotencia de la palabra». De hecho, su doctrina tiene como base que las personas puedan desmarcarse de las opiniones, del poder y de la influencia de las opiniones, y busquen la verdad en el mundo de las ideas.

Más tarde, en su madurez, Platón acaba distinguiendo dos tipos de retórica: la falsa y la verdadera. Como reconociendo que los sofistas no iban del todo desencaminados. Y lo deja escrito en su *Fedro*.

Y es que no se debería olvidar un hecho: el pensamiento del mismo Platón es consecuencia de la obra de los sofistas. Se enfrenta a ellos y por eso los sofistas se convierten en su motor. Desarrolla la dialéctica, el diálogo que busca la verdad de manera análoga a como habían iniciado su camino los primeros sofistas, aunque a ellos la verdad les importaba poco.

La rivalidad intelectual entre Platón y los sofistas se refleja en tres diálogos platónicos, cada uno de ellos con un resultado diferente. Mientras que en el diálogo *Protágoras* las cuentas quedan pendientes, en *Gorgias* Platón pone toda la carne en el

asador para desmentir a los sofistas y, en *Fedro*, la beligerancia del filósofo se reduce e intenta, porque lo ve útil, recuperar algunas enseñanzas retóricas.

1. Empate técnico

Protágoras es una de las primeras obras de Platón y el primer diálogo que trata sobre los sofistas. En este diálogo aparece un Sócrates naif, menos mimado que en diálogos posteriores y más parecido, probablemente, a la figura histórica del filósofo. Le hace de polemista Protágoras, el príncipe de los sofistas, que se dibuja como un intelectual de peso al que Platón profesa siempre respeto. En definitiva, Protágoras resulta ser una figura antagónica de Sócrates pero tratada con exquisitez por Platón, lejos de la agria orientación que tendrá, unos años después, su diálogo *Gorgias*.

Tanto respeto muestra Platón por Protágoras que el diálogo, un *tour de force* entre Sócrates y Protágoras, termina en empate técnico. Y, aunque como siempre, Sócrates parece que se sale con la suya, el diálogo no tiene solución y al final resulta aporístico. Y no tiene solución porque mientras que Protágoras ha defendido durante el diálogo que la virtud es enseñable, al final contiene dudas. En cambio, Sócrates, que había mantenido que la virtud no se podía enseñar, al final resuelve que si la virtud es conocimiento, por fuerza debe ser enseñable. Lo que

queda claro es que si la virtud es una ciencia intuitiva de los valores y del bien solo la pueden enseñar los filósofos y no los sofistas, que ponen en duda incluso el mismo bien.

Sin embargo, *Protágoras* pone en evidencia dos ideas clave. Por un lado, cuestiona desde el principio la figura del sofista; por otro, debate sobre si es o no enseñable la virtud.

Respecto a la definición de sofista, los puntos de vista de Protágoras y Sócrates son distantes. Uno recupera la etimología de la palabra sofista, mientras que Sócrates injuria su función y lo compara con un traficante.

«Sócrates: Dime, entonces, ¿qué piensas que es un sofista?

Hipócrates: Yo, dijo, como indica el nombre, creo que es el conocedor de las cosas sabias […].

Sócrates: Ahora bien, Hipócrates, ¿el sofista viene a ser un traficante o un tendero de las mercancías de las que se nutre el alma? A mí, por lo menos, me parece que es algo así. Si tu eres conocedor de qué es útil o nocivo de estas mercancías, puedes comprar sin riesgo las enseñanzas de Protágoras y las de cualquier otro. Pero si no, ten cuidado, amado, de no jugar a los dados y arriesgarte en lo más precioso. Sin duda hay un peligro muy superior en la compra de enseñanzas que en la de alimentos. Ya que quien compra comestibles y bebidas del mercader o del tendero, puede llevárselas en otras vasijas, y antes de aceptarlas

en su cuerpo como comida o bebida, le es posible depositarlas y pedir consejo. Pero las enseñanzas no se pueden transportar en ninguna otra vasija, sino que es necesario, tras entregar el precio, recogerlas en el alma propia, y una vez aprendidas retirarse dañado o beneficiado.»

La otra gran pregunta que formula el diálogo consiste en lo siguiente: ¿se puede enseñar la virtud? Y para orientar la respuesta, Platón muestra formalmente dos sistemas para conseguir el convencimiento del auditorio. Mientras que Protágoras pretende defender un discurso de dimensiones considerables (*makrologia*), Sócrates prefiere una serie de preguntas y respuestas (braquilogía).

Y aunque en el diálogo no se resuelve nada, queda claro el interés de los sofistas en defender la enseñanza de la virtud: legitimaban con sus palabras la enseñanza de la elocuencia, que había revolucionado a la sociedad ateniense. Platón también pone las cartas sobre la mesa: no se puede enseñar la virtud porque el bien no es negociable.

2. La trampa

El diálogo titulado *Gorgias*, de una longitud superior a la mayoría de los diálogos platónicos, no tiene como adversario

de Sócrates a un sofista; tiene a tres: Gorgias, Polo y Calicles. El diálogo, contrariamente a lo que podría imaginarse, no reproduce una conversación a cuatro voces, sino que se construye a través de diferentes diálogos entre cada sofista y Sócrates. Esta concatenación de diálogos es necesaria para que Sócrates vaya venciendo en todos los combates dialécticos.

El diálogo parte de la base de que la palabra defendida públicamente es el elemento clave de la política de Atenas. El peso de la palabra de un ciudadano equivale al peso político que este ciudadano tiene entre los demás. El enfrentamiento entre Platón y Gorgias se produce porque Platón considera que la acción política solo puede darse en el marco moral, mientras que Gorgias prescinde del hecho moral. Para Platón, la política encarna el brazo de la moral social.

El diálogo se abre a partir de la pregunta de Sócrates sobre cuál es el objeto de la retórica. Gorgias, maestro en oratoria, defiende que su arte es el que trata sobre los discursos.

> «Sócrates: ¿Cuál es este bien que, según dices, es el mayor para los hombres y del que tú eres artífice?
>
> Gorgias: El que, en realidad, Sócrates, es el mayor bien; y les procura la libertad y, a la vez, permite a cada uno dominar a los otros en su propia ciudad.
>
> Sócrates: ¿Qué quieres decir?

Gorgias: Ser capaz de persuadir, mediante la palabra, a los jueces en el tribunal, a los consejeros en el Consejo, al pueblo en la Asamblea y en cualquier otra reunión en la que se traten asuntos públicos. En efecto, en virtud de este poder, serán tus esclavos el médico y el maestro de gimnasia, y en cuanto a este banquero, se verá que no ha adquirido la riqueza para sí mismo, sino para otro, para ti, que eres capaz de hablar y persuadir a la multitud.»

Sócrates refuta la respuesta aduciendo que existen otras artes que se encargan de los discursos –desde la medicina hasta la geometría o la aritmética–, ya que son necesarios otros conocimientos para construirlos. Gorgias afina la definición: la retórica es el arte de producir discursos que proporcionan un mayor bien para el hombre mediante la persuasión por la palabra. Una palabra fomentada en la creencia, no en la ciencia; en hacer creer, no en saber.

«Sócrates: ¿Cuál es, entonces, la persuasión a la que da lugar la retórica en los tribunales y en las otras asambleas respecto a lo justo e injusto? ¿Aquella de la que nace la creencia sin el saber o la que produce el saber?

Gorgias: Es evidente, Sócrates, que aquella de la que nace la creencia.»

Y Sócrates sigue tirando del hilo para minimizar el papel de los sofistas:

«Sócrates: Cuando en la ciudad se celebra una asamblea para elegir médicos o constructores de naves o cualquier tipo de artesanos, ¿no es cierto que, en esta ocasión, el orador no deberá dar su opinión? Porque es evidente que en cada elección se debe preferir al más hábil en su oficio.

Gorgias: Si un médico y un orador van a cualquier ciudad y se entabla un debate en la asamblea o en alguna otra reunión sobre cuál de los dos ha de ser elegido como médico, yo te aseguro que no se hará ningún caso del médico, y que, si él quiere, será elegido el orador. Tal es la potencia de la retórica y hasta tal punto llega; no obstante, Sócrates, es necesario utilizar la retórica de la misma manera que los otros medios de combate.»

Y concluye que la retórica persuade sobre lo que es justo y sobre lo que es injusto en los tribunales o en las asambleas. Y, claro, para defender lo justo, Gorgias termina aceptando que el orador debe distinguir entre lo justo y lo injusto.

«Sócrates: Respecto a lo justo y a lo injusto, lo bello y lo feo, el bien y el mal, el conocedor de la retórica se halla en la misma si-

tuación que respecto a la salud y a los objetos de las otras artes, y, desconociendo qué es en estas bueno o malo, qué es bello o feo y qué es justo o injusto, ¿se ha procurado sobre estas cuestiones un medio de persuasión que le permite aparecer ante los ignorantes como más sabio de lo que realmente es, aunque él no lo sepa? ¿O te será completamente imposible enseñarle la retórica si, previamente, no conoce la verdad sobre estas materias?

Gorgias: Yo creo, Sócrates, que, si las desconoce, las aprenderá también de mí.

Sócrates: No sigas; basta tu respuesta. Si tienes que hacer orador a alguien, debe conocer lo justo y lo injusto, bien lo sepa antes de recibir tus lecciones o bien lo aprenda contigo.

Gorgias: Exactamente.

Sócrates: Siguiendo el mismo razonamiento, quien conoce lo justo, ¿no es justo?

Gorgias: Indudablemente.

Sócrates: Y el justo obra justamente.

Gorgias: Sí.

Sócrates: Consiguientemente, ¿no hace falta que el orador sea

justo y que el justo desee obrar con justicia?

Gorgias: Eso parece.

Sócrates: Pues así el orador no querrá obrar nunca injustamente.

Gorgias: Parece que no.»

Sócrates, el superhéroe que castiga a los sofistas por no alinearse con los principios morales que defiende Platón, utiliza diestramente el florete oratorio que este pone en sus manos. Y con preguntas breves acorrala a Gorgias. Gorgias se ve empujado a defender que el sofista debe conocer lo que es justo, por una parte por no atreverse a romper el hilo socrático y, por otra, por no distinguir lo que es justo que haga un sofista, de la Justicia en mayúsculas: distinguir la verosimilitud de la verdad. El resultado es que Gorgias entra en contradicción entre lo que postula y la respuesta que le da Sócrates.

«Sócrates: Al oírte decir esto concebí la idea de que la retórica no podría ser nunca una cosa injusta, ya que sus discursos tratan siempre sobre la justicia; cuando poco después dijiste que el orador podía emplear también su arte injustamente, entonces, sorprendido y considerando que no había concordancia en tus

palabras, dije aquello de que, si tú estabas de acuerdo conmigo sobre que es provechoso ser refutado, era conveniente seguir la conversación; en caso contrario, abandonarla. Después, al examinar la cuestión, tú mismo ves que de nuevo nos resulta imposible que el orador haga uso injusto de la retórica y que quiera obrar injustamente.»

Polos reinicia el diálogo en este punto y afirma que el error de Gorgias ha sido admitir que el orador debe conocer lo que es justo y defiende que la retórica es una práctica que debe prescindir de las valoraciones morales.

Platón hace decir a Gorgias lo que parece que nunca dijo. Él solo se enorgullecía de no prometer la virtud, sino de formar buenos oradores. El diálogo aún se alargará con el enfrentamiento que tiene Sócrates con Polos y, después, con Calicles, ambos discípulos menos prevenidos que el maestro. Ellos manifestarán abiertamente que la retórica renuncia a la justicia y los sofistas, con Gorgias a la cabeza, serán derrotados por la mano invisible que articula la boca de Sócrates.

3. El filósofo hace las paces

Tras la andanada lanzada por Platón en *Gorgias*, un nuevo tono aparece en *Fedro*, diálogo de la última hora. En esta obra,

Platón defiende la existencia de dos tipos de retóricas: la de los defensores del relativismo y la nueva retórica platónica. Esta nueva retórica se basa en tres condiciones: que el orador no debe conformarse con la verosimilitud (según el argumento de la probabilidad), que debe aceptar la posibilidad de un conocimiento verdadero y que debe «conocer el alma» del público al que se dirige.

Según esto, hay que entender *Fedro* como el diálogo platónico que procura establecer las bases de una nueva retórica que se aleje de los preceptos que los sofistas habían defendido. Desde este punto de vista, una lectura lógica del diálogo invierte la estructura y comenzaría a leerse por la segunda parte, que es donde Platón desarrolla el nuevo concepto retórico. En cambio, la primera parte, en la que Platón habla del amor, no es más que la aplicación de los principios retóricos que postula sobre una cuestión difusa y opinable. Pero voy por partes y analizo primero qué quiere decir Platón cuando dice retórica.

Platón exige que la retórica cambie para ser mejor y que no se separe obstinadamente de la búsqueda de la verdad que hace la filosofía. Para hacer que se sonrojen los sofistas y mostrar la necesidad de una nueva retórica que busque la verdad, Platón critica la teoría y las prácticas retóricas de los sofistas.

Cuando Sócrates le pide a Fedro si cree que el orador debe conocer la verdad sobre la cuestión de la que quiere hablar, Fedro le contesta –haciéndose eco de la opinión de los

sofistas– que el orador no debe preocuparse por lo justo o lo injusto, sino que debe orientarse por lo que puedan considerar justo o injusto los jueces o las asambleas. No preocupa la verdad, sino hacer triunfar una causa en la plaza pública. Esta respuesta permite que Sócrates señale dos características de los sofistas: guiarse por la verosimilitud, y no por la verdad, y reducir la retórica a la victoria sobre quien defienda razones diferentes a las del orador.

«Sócrates: ¿Y no es un requisito necesario para los discursos que deben pronunciarse bien y de una manera bella el que la mente del orador conozca la verdad sobre aquello de lo que se dispone a hablar?

Fedro: Sobre esto, amigo Sócrates, he oído decir lo siguiente: a quien será orador no les es necesario aprender lo que es justo en realidad, sino lo que podría parecérselo a la multitud, que es precisamente quien juzgará; ni tampoco las cosas que son en realidad buenas o malas, sino aquellas que deben parecerlo. Ya que de estas verosimilitudes procede la persuasión y no de la verdad.

Sócrates: Pues bien, cuando el hombre que domina la retórica y desconoce el bien y el mal, habiéndoselas con una ciudad que se halla en la misma situación, intenta persuadirla sobre lo que es malo como si fuera bueno, y por haber estudiado opiniones

de la masa consigue convencerla de hacer el mal en vez del bien, ¿qué clase de fruto crees que recogería después de esto la retórica de lo que había sembrado?

Fedro: No muy bueno.

Sócrates: Pero tal vez, buen amigo mío, ¿no hemos vituperado con más rudeza de la debida el arte de los discursos? Esta quizá podría decir: "¿Qué tonterías, hombre admirables, son estas que estáis diciendo? Yo no obligo a nadie a aprender a hablar ignorando la verdad. Al contrario, si de alguna cosa vale, mi consejo es que la adquiera antes de poseerme"».

Una vez Platón ha podido criticar la tarea de los sofistas, sondea de qué manera y con qué bases se podría construir un nuevo arte retórico que sintetice las buenas prácticas de los sofistas con la preocupación filosófica por la verdad. A esta retórica la llama científica.

Sócrates acepta que la retórica sea un medio para seducir a las almas por la palabra. Pero en este ejercicio de seducción, el rétor debe obligarse a mantener en la superficie la verdad o, a través de la controversia, despojar de razones al contrario para que la verdad oculta aparezca. Y en este punto aparece con claridad la distancia de Platón respecto a los sofistas: los kilómetros que separan la ciudad de la verdad de la ciudad de la verosimilitud.

«Sócrates: ¿No es quizá, en su totalidad, el arte retórico una manera de seducir a las almas mediante las palabras, tanto en los tribunales y otras reuniones públicas, como en las reuniones privadas? ¿No es una y la misma en las pequeñas y en las grandes cosas, y no es más estimable su uso correcto en los asuntos serios que en los asuntos sin importancia?

¿O cómo has oído tú decir esto? ¿Qué hacen las partes litigantes en los tribunales? ¿No sostienen de hecho una controversia? ¿O qué tenemos que decir?

Fedro: Esto mismo.

Sócrates: ¿Sobre lo justo y lo injusto?

Fedro: Sí.

Sócrates: Y quien hace esto con arte, ¿no hará parecer a la misma cosa y a las mismas personas unas veces justa y otras, según su voluntad, injusta?

Fedro: En efecto.

Sócrates: Y en una alocución pública, ¿no hará que parezcan en la ciudad las mismas cosas a veces buenas y, a veces, lo contrario?

Fedro: Así es.

Sócrates: Pues no son únicamente los tribunales y las alocuciones públicas sobre lo que se ejerce el arte de la controversia. Antes bien, según parece, solo hay un arte, si es que hay alguno, que se aplica a todo lo que se dice.»

Y también plantea Sócrates la necesidad de conocer la verdad para tomar el timón cuando se quiere persuadir al público.

«Sócrates: ¿Dónde se da mayormente el engaño: en las cosas que difieren mucho o en las que difieren poco?

Fedro: En las que difieren poco.

Sócrates: De aquí entonces que se advierta menos que has llegado a lo contrario, si pasas de una cosa a la otra poco a poco, y no a saltos.

Fedro: ¡Por supuesto!

Sócrates: Pues es necesario que quien se disponga a engañar a otro y a no ser él mismo engañado discierna con exactitud la semejanza y la desemejanza de las cosas.

Fedro: Ciertamente es necesario.

Sócrates: ¿Y será capaz, desconociendo la verdad de cada cosa, de distinguir en las otras la semejanza, grande o pequeña, del objeto por él ignorado?

Fedro: Es imposible.

Sócrates: Pues el arte de la palabra que ofrecerá, compañero, quien no conozca la verdad y haya caminado a la caza de opiniones, será ridículo, al parecer, y exento de todas las perfecciones del arte.»

Finalmente, Platón profundiza en este nuevo concepto de retórica y explica en qué consiste su método. Y, para empezar, explica que aquel que quiera dedicarse a la persuasión conviene que tenga identificado si el tema de su discurso trata asuntos sobre los que hay acuerdo entre el público o asuntos que son objeto de disputa.

«Sócrates: ¿Y no hay al menos una cosa que es obvia para todos? Me refiero a lo siguiente, a saber, a que sobre algunas de las cosas de esta índole estamos de común acuerdo, y en discrepancia sobre otras.

Fedro: Me parece entender lo que dices, pero repite con mayor claridad.

Sócrates: Cuando alguien pronuncia el nombre del hierro o de la plata, ¿no nos representamos todos mentalmente el mismo objeto?

Fedro: Exacto.

Sócrates: ¿Y qué ocurre cuando se dice el de lo justo o el de lo bueno? ¿No se va cada uno por su lado, y disentimos unos de otros, e incluso de nosotros mismos?

Fedro: Efectivamente.

Sócrates: Pues en unos casos concordamos y en otros, no.

Fedro: Así es.

Sócrates: ¿Y en cuál de estos dos casos somos más susceptibles de engaño, y en cuál de estos dos tipos de objetos tiene más poder la retórica?

Fedro: Es evidente que en aquellos en que vacilamos.

Sócrates: Así pues, quien se disponga a ir en busca del arte retórico tiene que hacer, en primer lugar, una clasificación metódica de dichos objetos, y coger algo que caracterice a cada una de sus dos especies, tanto aquella en que indefectiblemente vacila la plebe, como aquella otra en la que no.»

Por otro lado, Platón propone tratar cualquier discurso como un organismo: estructurado en diferentes partes que tengan un peso diferente y una diferente función, y que estén sincronizadas. Así lo formula Sócrates: «Pero eso sí creo que puedes afirmarlo: todo discurso debe tener una composición, como un animal, con un cuerpo propio, de tal manera que no esté falto de cabeza ni de pies, y tenga una parte central y extremidades, escritas de modo que se correspondan las unas con las otras y con el todo».

El método científico que ofrece Platón consta de dos momentos. El primer momento es el de la síntesis, el de la colección. En este estadio se pretende aportar una visión de conjunto a la cuestión que estaba diseminada en muchas otras. El segundo es el de análisis o división. Se trata, en este caso, de someter la unidad de la cuestión abordada a la separación en partes. Ambos momentos se articulan a partir de la conversación y de la antilogía. Y el método platónico se define como «dialéctico», creado sobre la conversación. El objetivo de este método no es convencer por lo que parece más verosímil (*Eiko*), sino la adquisición gradual de conocimiento. Este es el resumen que hace Sócrates: «Y naturalmente, Fedro, yo mismo soy un enamorado de estas divisiones y sinopsis, a fin de poder ser capaz de hablar y de pensar. Y si considero que otro tiene la capacidad natural de ver en unidad y multiplicidad, "voy tras sus huellas, como si fuera un dios". Y ciertamente a los que pueden hacer esto, Dios sabe si les doy o no el nombre apropiado, pero hasta este momento los llamo "dialécticos"».

Y con este trabajo de síntesis y de análisis se puede llegar a saber qué tipo de discurso se dispone y a qué tipo de públicos se dirige. Y, con ello, acertar el tipo de discurso que persuadirá mejor a cada público. Como dice Sócrates: «Y en tercer lugar, clasificando los géneros de los discursos y de almas, así como también sus inclinaciones, expondrá todas las causas, acomodando a cada género el suyo, y enseñando qué clase de almas, por efecto de qué clase de discursos, y por qué causa necesariamente se convence, unas sí y otras no».

Con su método, Platón quiere que la retórica salte del plano de la opinión en que la habían situado los sofistas al del verdadero conocimiento. Y quiere superar también la amoralidad que planteaba el método sofístico para incorporar una fuerte carga moral. Este es el salto de «el hombre que es la medida de todas las cosas» al *vir bonus dicendi peritus* (el hombre honrado experto en hablar).

Capítulo VII
Aristóteles, final de trayecto

Isócrates llevó la retórica a la escuela y amplió el alcance del público potencial que formaban los sofistas. En este viaje también procuró desmarcarse de los sofistas y ordenar sus consejos en una auténtica filosofía útil para vivir mejor. Con Aristóteles, discípulo de Platón, termina el trayecto que comenzaron los primeros sofistas.

Acompaña a este final de los sofistas el fin de la democracia en Atenas. Aristóteles resulta el epígono de un modo de entender la palabra profundamente arraigada en la vida pública: la palabra que se constituía en poder en los tribunales y en las tribunas, en las asambleas y en las calles. La palabra más fuerte, la más convincente ante la violencia. El mismo Aristóteles cuando plantea una división, ya tradicional entre los rétores, entre el género judicial, el epidíctico y el deliberativo, responde a un planteamiento de la vida política y de la importancia que tiene la palabra.

La democracia de la Atenas de Pericles irá seguida de nuevo por la tiranía (la batalla de Queronea, en el año 338 a.C., supone el fin de la democracia y la toma de poder por nuevos tiranos que decidirán en nombre del pueblo). Y con la tiranía que se instala en las *polis* griegas, la palabra del

pueblo vuelve a la jaula de la vida privada. Y la retórica queda recluida en la escuela, donde se entrenará en el uso de esta palabra que poseerán unas cuantas voces públicas. La mejora de las técnicas de comunicación perderá el latido del día a día.

1. Todo en uno

El libro *Retórica* de Aristóteles pretende recoger, con una visión amplia y diversa, las claves de la retórica a partir del análisis de los discursos y de una indagación en las capacidades del orador y en su público. En Aristóteles, las polémicas sobre la retórica parecen diluidas, lo que permite que pueda defenderla, aunque con algún matiz sobre su uso. Aristóteles es el mago que encuentra la fórmula para la aceptación de la retórica: «Asimismo, es evidente que su función no es la de persuadir, sino la de ver los medios de persuasión que conlleva cada materia, como ocurre con todas las demás técnicas: en efecto, tampoco es propio de la medicina el hecho de crear salud, sino de avanzar lo más posible en el camino de la curación».

Aristóteles, antes de realizar su defensa de la retórica, ha incorporado un concepto que un siglo antes habría resultado del todo incomprendido: la primacía de la palabra sobre la fuerza. Esta apuesta decidida por la intelectualidad ante el ejercicio físico suponía una de las aportaciones nucleares de los sofistas que, en aquellos momentos, se había incorporado

plenamente como argumento en defensa de la comunicación. «Por otra parte, si es vergonzoso no poder defenderse con el cuerpo, sería absurdo que no fuera vergonzoso no poder defenderse con la palabra, cuyo uso es más propio del hombre que el uso del cuerpo. Alguien puede decir que puede hacerse un gran mal utilizando injustamente esta facultad de la palabra. Sin embargo, salvo la virtud, esto es algo común a todos los bienes y sobre todo a aquellos que son más útiles, tales como el vigor, la salud, la riqueza, la estrategia militar, pues tanto el uso justo puede ser útil como el uso injusto puede ser perjudicial», dice Aristóteles.

La *Retórica* de Aristóteles se compone de tres libros. El primer libro centra los conceptos clave de la retórica, los elementos y las funciones del discurso y, de una manera amplia, se extiende en los tres géneros del discurso: el deliberativo, el epidíctico y el judicial. El segundo plantea las diferentes actitudes que debe manifestar un orador ante su público. Aunque, con los ojos de hoy, la tipología de las «pasiones» que detalla parece más una sociología de los públicos que una guía de comportamiento del buen orador. En este segundo libro, Aristóteles resuelve cuáles son los tópicos útiles para la composición de discursos y, sobre todo, cuáles son la función y el tipo de los ejemplos, de las sentencias y de los entimemas, auténticos argumentos comunes en todos los discursos. Para el libro tercero queda la enciclopedia de recursos retóricos tal como se ha conocido durante siglos; es decir, toda una serie de figuras retóricas orientadas a diferentes estilos de discurso.

2. El ADN de la retórica

Si, como afirma Aristóteles, la retórica es la facultad de ver teóricamente lo que en cada caso es apto para «persuadir», hay que encontrar cuáles son los elementos que permiten acertar en cada contexto de comunicación. En este punto, Aristóteles distingue entre pruebas no técnicas, que corresponden a los argumentos proporcionados por la situación, y pruebas técnicas, que recogen las que el orador propone como adecuadas para cada caso. Así, entre las pruebas no técnicas, se encuentran los testigos, las confesiones obtenidas mediante la tortura, los escritos y otros por el estilo. Estas pruebas están allí para que el orador las utilice en su beneficio. En cambio, las pruebas técnicas son harina de otro costal. El orador las debe inventar, imaginar y construir. Y para ello hace falta un método.

Las pruebas técnicas tratan sobre los tres elementos de toda comunicación: el orador, el discurso y el auditorio. Insistiendo en esta idea, Aristóteles concluye: «Las pruebas aducidas mediante el discurso son de tres tipos: las primeras se basan en el carácter de quien hace el discurso, las segundas se basan en la forma en que se dispone el auditor, mientras que las terceras se basan en el mismo discurso, por el hecho que demuestra o parece demostrar».

Para saber cuál es la orientación que debe seguir el orador hacia el éxito, Aristóteles propondrá en el libro segundo una clasificación de caracteres de un uso relativo. Sin embargo, lo

que sí deja claro es que el orador debe ser digno de ser creído por su público. Respecto a lo que hay que hacer con el público, Aristóteles apunta que el auditorio no debería manifestar indiferencia ante un discurso. Hay que hacerlo reaccionar. Por medio de las palabras del orador, el público debe experimentar una pasión, ya que, tal como indica Aristóteles, no se juzga de la misma manera si se siente pena o benevolencia, que si ilumina la decisión el sentimiento de amistad o de odio. Finalmente, en cuanto al discurso, reitera el peso de la verosimilitud porque quien hace un discurso quiere persuadir sobre su verdad: «Se persuade mediante el mismo discurso cuando hacemos salir aquello que es verdadero o bien lo que parece verdadero de los elementos persuasivos que contiene cada materia».

Y en este mismo contexto, Aristóteles aprovecha para explicar que la retórica tiene sentido como entrenamiento comunicativo para vencer a los otros cuando haya disparidad de opiniones. No tendría sentido afinar las herramientas de la persuasión si todos estuvieran de acuerdo en los razonamientos. La retórica pretende tener el máximo éxito posible cuando se comunica y hay que estar avisado de que los oradores defienden puntos de vista diferentes ante el público. Y así lo ratifica Aristóteles: «La función de la retórica, pues, es la de tratar materias sobre las que debemos deliberar y de las cuales no tenemos ninguna técnica. Por otra parte, deliberamos sobre cuestiones que son manifiestamente susceptibles de tener dos soluciones diferentes: nadie delibera, en efecto,

sobre cosas que han sido imposibles, que serán imposibles o que son imposibles de ser de un modo diferente, si se supone que son así, pues esto sería en vano».

Y aparece en primer plano uno de los argumentos de debate: ¿es lícito moralmente un arte cuya finalidad es persuadir al auditorio? La pregunta tiene relación con la corta historia de la retórica y el relativismo de los sofistas. Pero Aristóteles, el gran sintetizador, sabe encontrar una puerta de salida al túnel que parecía no terminar nunca. La retórica no elude voluntariamente la verdad, que nadie se equivoque. La retórica propone un método que permite encontrar la verdad. Salvados.

Quien quiera aplicar directamente la enseñanza de la retórica, encontrará el camino para descubrir la verdad en el diálogo con el otro y en el desarrollo de técnicas que ayuden a verter en público los argumentos propios. Pero que nadie se engañe, como efecto no buscado la retórica también puede ayudar a quien quiera imponer injusticias, ya que se valdrá de la misma técnica refinada de comunicación.

Con este movimiento, Aristóteles consigue asegurar que la historia de la humanidad considerará la retórica como un arte –una suma técnica– que es útil y que no se enfrenta en todos los casos al principio de verdad. Aunque también deja claro que la retórica se ocupa de persuadir, y de persuadir en cuestiones que son opinables y, por tanto, que no pueden resolverse con verdades universales.

Aristóteles también formaliza los géneros retóricos. De hecho, la distinción entre el género judicial, el epidíctico y

el deliberativo ya se había producido entre los sofistas. Así como Protágoras había alimentado la teoría sobre la persuasión en un ámbito judicial, Gorgias lo había hecho en los discursos epidícticos. Pero Aristóteles recoge las reflexiones previas y provee los criterios de análisis de los diferentes tipos de discursos. Para él, un discurso se distingue en función del contexto de comunicación en el que se produce. Y, en concreto, tiene en cuenta dos factores: la disposición del oyente –sea un espectador o un juez– y el tiempo al que se refiere el discurso. Se juzgan hechos del pasado, se alaba o critica una realidad presente y se delibera sobre algo que está por venir.

Para cada uno de estos géneros, Aristóteles explica qué premisas hay que poner en marcha, pero hay que tener en cuenta que los recursos técnicos que propone utilizar tienen siempre que ver con los objetivos de comunicación buscados y con el tipo de público y la disposición que muestra.

Esta es la base de la estrategia de comunicación sea cual sea el género del discurso. Como él mismo dice: «No es difícil alabar a Atenas ante los atenienses».

Para proporcionar una guía sobre el proceso de confección de una comunicación pública, Aristóteles trata –como se ha visto– en los dos primeros libros de la *Retórica* los elementos que permiten crear un discurso, lo que en clave retórica llama invención, y en el libro tercero aborda la estructuración y la redacción del discurso, llamados disposición y elocución. Y en este último caso también fija los preceptos de cualquier teoría de la redacción futura: hay que escribir con claridad y

con adecuación al público. Es decir, hay que tener en cuenta cuáles son las características y la disposición del público (hacia el orador, hacia el tema, hacia la propia situación) y hay que ser claro (salvo que en función del análisis del público interese no serlo).

Capítulo VIII
Los chicos malos

Platón desconfiaba de Aristóteles, aunque este fuera su mejor discípulo. Aristóteles no se conformaba con creer en un mundo de ideas alejado del análisis y prefería la libertad de la investigación a la jaula dorada del platonismo. Tanto es así que Aristóteles, aun siendo el seguidor más aventajado de Platón, no pudo dirigir nunca la Academia platónica. Aristóteles, a diferencia de su maestro, valoró el papel de los sofistas y, sobre todo, de la retórica. A la retórica dedicó parte de su obra: a establecer un sistema que pretendía sintetizar los saberes retóricos.

Con Aristóteles se completa el primer volumen de la enciclopedia de la retórica. Este es su carácter de compilación. En Aristóteles se da cierto diálogo entre la filosofía y la retórica. Aristóteles resume el saber de los rétores estigmatizados. Los sofistas han pasado a la historia de las ideas como chicos malos. Unos chicos malos que no buscaron la verdad, difícil de atrapar como el agua que se escapa entre los dedos. Unos chicos malos que renunciaron a la ciencia de los filósofos y que por ello fueron despreciados por estos. Así, en los márgenes de la historia de la filosofía, los chicos malos inventaron el primer capítulo de la historia de la comunicación.

Bibliografía

Aristóteles (1998). *Retórica. Poética*. Barcelona: Edicions 62.

De Romilly, J. (1997). *Los grandes sofistas en la Atenas de Pericles*. Barcelona: Seix Barral.

Laborda, X. (1993). *De retòrica. La comunicació persuasiva*. Barcelona: Barcanova.

López Eire, A.; De Santiago Guervós, J. (2000). *Retórica y comunicación política*. Madrid: Cátedra.

Mortara Garavelli, B. (1991). *Manual de retórica*. Madrid: Cátedra.

Pastor, Ll. (2007). *Retòrica exprés*. Barcelona: Editorial UOC.

Platón (1981). *Fedro*. Barcelona: Labor.

Platón (1998). *Protágoras. Gorgias*. Madrid: Planeta DeAgostini.

Rodríguez Adrados, F. (1997). *Democracia y literatura en la Atenas clásica*. Madrid: Alianza.

Sofistas (1996). *Testimonio y fragmentos*. Madrid: Gredos.